

BALTIC RESEARCH INSTITUTE
OF TRANSFORMATION ECONOMIC AREA

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
**«FROM THE BALTIC TO THE BLACK SEA:
THE FORMATION OF MODERN ECONOMIC AREA»**

August 24th, 2018

Proceedings of the Conference

Riga
2018

Organising Committee

Meelis Kitsing	Associate Professor, Dr. of Economics, Head of Centre for Free Economic Thought, Baltic Research Institute of Transformation Economic Area, Riga, Latvia;
Bernd Süßmuth	Professor, Dr. of Economics, Head of Institute of Empirical Economic Research;
Andrzej Pawlik	dr. hab., Professor Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland;
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Head of Department of Personnel Management and Labour Economics, Zhytomyr State Technological University, Ukraine;
Ekaterine Natsvlishvili	Associate Professor, Dr. of Economics, Faculty of Business, Consultant of VET Project, National Center of Educational Quality Enhancement, Sulkhani-Kava University, Tbilisi, Georgia;
Galina Ulian	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova;
Jan Žukovskis	Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania;
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland;
Shaposhnykov Kostyantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine;
Yuliana Dragalin	Ph.D., Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

International Scientific Conference From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area: Conference Proceedings, August 24th, 2018. Riga, Latvia: Baltija Publishing. 132 pages.

Table of Contents

THE INTERNATIONALIZATION OF THE ECONOMY: INTERNATIONAL TRADE AND ECONOMIC RELATIONS

Парсяк В. Н., Жукова О. Ю., Парсяк К. В. СУДНОБУДІВНИЙ БІЗНЕС НА РОЗДОРІЖЖІ ПЕРСПЕКТИВ	1
--	---

Cisko L. ECONOMIC ASPECTS OF GEOBLOCKING – BARRIERS TO CROSS-BORDER ONLINE CONTRACTING	4
---	---

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY TRANSFORMATION

Belia A. R. THE «CENTERS OF TERRITORY CONTROL» AS THE BASIC INSTITUTIONAL UNITS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES	8
---	---

Крилова І. І. СТАН СФЕРИ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ.....	11
---	----

Лещенко П. А. INFLATION EXPECTATIONS ANALYSIS METHODS IN UKRAINE.....	14
---	----

Салюк-Кравченко О. О. ВПЛИВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ НА СОЦІАЛЬНУ ПОЛІТИКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	16
---	----

Шедяков В. Е. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ: ДРЕЙФ РЕСУРСНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ДИАПАЗОНА ВОЗДЕЙСТВИЯ.....	19
---	----

Яковлев В. І. ПРОБЛЕМАТИКА МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....	22
---	----

ENTERPRISE, TRADE AND BUSINESS CULTURE

Бодюк А. В., Радченко Ю. І., Клименко П. М. РЕСУРСОМЕТРІЯ В ГОСПОДАРСЬКИХ ОЦІНКАХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ КОРИСНИХ КОПАЛИН В УКРАЇНІ	25
--	----

Ушакова О. А. УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ РОДИННОГО ТУРИЗМУ	28
--	----

Ушеренко С. В. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	30
---	----

Чуйко М. М., Чуйко А. М.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ
ФУНКЦІОНАЛЬНИМИ ХАРЧОВИМИ ПРОДУКТАМИ В УКРАЇНІ33

BUSINESS ENTERPRISES AND CORPORATE GOVERNANCE: CONTEMPORARY TRANSFORMATION PROCESSES

Andriushchenko K. A.

ORGANIZATIONAL MODEL «AMBIDEXTROUS ORGANIZATION
AS A KEY ELEMENT OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM37

Druhova E. S.

MECHANISM OF STRATEGIC CONTROLLING
OF MACHINE -BUILDING ENTERPRISES39

Zhakiybayev K. T.

CHANGE OF THE STRATEGY OF IMPLEMENTING THE IPO
ON THE NEW STEP OF PRIVATIZATION IN KAZAKHSTAN42

Кравченко М. В.

ХАРАКТЕРИСТИКА ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА
АГРАРНОГО СЕКТОРУ46

Levchenko Ya. S.

OVERVIEW THE FACTORS INFLUENCING INVESTMENT
ATTRACTIVENESS48

Марчук Л. С.

ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА51

Ovcharuk V. V.

THE STRATEGIC FACTOR OF THE CONSTRUCTION
AND USE OF ADMINISTRATION SYSTEMS AT THE ENTERPRISE54

Огірко О. І.

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА:
СУТНІСТЬ ТА СИСТЕМА БІЗНЕС-ІНДИКАТОРІВ55

Khodyrieva O. O.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS FOR THE FORMATION
AND INTEGRATION OF RISK MANAGEMENT
INTO THE INDUSTRIAL ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM57

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Багорка М. О., Дурас К. В.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АГРОМАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ60

Іванишин В. В., Печенюк А. П. ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ТУРИЗМІ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА	63
---	----

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES

Лісова Н. О. РОЛЬ РОСЛИННОГО ПОКРИВУ ЯК АВТОТРОФНОГО Й СЕРЕДОВИЩОТВІРНОГО КОМПОНЕНТА ПРИРОДНИХ ЕКОСИСТЕМ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО ЗБЕРЕЖЕННЯ	66
--	----

Razovskiyy Yu. V., Suhina O. M. METHODS OF OPTIMIZATION OF STRATEGY OF USE OF THE FUEL AND ENERGY CAPITAL	68
--	----

DEMOGRAPHIC, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS IN A GLOBALIZED MARKET WORK

Березіна С. Б. ВЗАЄМОУМОВЛЕНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ І ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ...	72
--	----

Дідківська О. Г. ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ МОЛОДІ УКРАЇНИ.....	74
---	----

Наумова М. А. АНАЛІЗ ДЕЯКИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК НЕФОРМАЛЬНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ	77
--	----

Реньов Є. В. СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНОЇ КОНСТИТУЦІЙНОЇ АКсіОЛОГії.....	80
---	----

Ryndzak O. T. PUBLIC MIGRATION POLICY OF UKRAINE: THE CHALLENGES OF LABOR MARKET GLOBALIZATION	82
---	----

Filipchuk V. R. PRINCIPLES AND IMPERATIVES OF SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION.....	85
---	----

Шевченко Л. С. ПОПИТ НА ВИЩУ ОСВІТУ В УКРАЇНІ: ЧИ БУДУТЬ ВІДМИРАТИ ПРОФЕСІЇ ЕКОНОМІСТА, МЕНЕДЖЕРА ТА ЮРИСТА?	87
---	----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

Лещенко К. П. СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	91
---	----

Максименко І. Я., Філатова О. І. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ТА ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ	94
Slomchynska S. O. INVESTMENT PROPERTIES – NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS: KEY DIFFERENCES AND APPROACHES TO ELIMINATION THEREOF	96
Томчук В. В. ПРОБЛЕМИ АВТОМАТИЗОВАНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА БАЗІ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ 1С: ПІДПРИЄМСТВО 8.X.....	99
FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES: INNOVATIVE INVESTMENT STRATEGIES	
Dumanska I. Y. PROBLEMS OF VENTURED FINANCING OF DOMESTIC AGRICULTURAL INNOVATIONS	103
Євась Т. В., Жукова О. А. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ: СТАН ТА НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ	106
Lebid O. V., Veits O. I. FOUNDATION OF ELEMENTS OF A BANK’S SYSTEM FOR PREVENTION AND COUNTERACTION OF THE MONEY LAUNDERING.....	109
Trygub O. V. CHANGES IN FINANCIAL SERVICES INDUSTRY OF UKRAINE OVER THE LAST DECADE	113
Юнацький М. О. ФІНАНСУВАННЯ ТА МЕТОДИ НАРАХУВАННЯ РЕЗЕРВУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИПЛАТ ВІДПУСТОК	117
MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Седіков Д. В. УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ	120
MODERN PROBLEMS OF BUSINESS EDUCATION	
Tymoshenko I. V. EDUCATION IN THE FIELD OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: INTERNATIONAL EXPERIENCE	123

THE INTERNATIONALIZATION OF THE ECONOMY: INTERNATIONAL TRADE AND ECONOMIC RELATIONS

Парсяк В. Н., д.е.н., професор,

Жукова О. Ю., к.е.н., викладач,

Національний університет кораблебудування

імені адмірала Макарова

м. Миколаїв, Україна

Парсяк К. В., к.е.н., старший викладач,

Херсонська філія Національного університету

кораблебудування імені адмірала Макарова

м. Херсон, Україна

СУДНОБУДІВНИЙ БІЗНЕС НА РОЗДОРІЖЖІ ПЕРСПЕКТИВ

Узагальнення публікацій [1; 2; 3; 4 тощо], огляд досвіду діяльності суднобудівних фірм, розташованих у різних куточках світу, мали наслідком узагальнення перспектив, які відкриваються перед власниками та менеджментом підприємств, що відносяться до одного з найстаріших та висококонкурентних видів морегосподарювання (рис. 1). Придивимося до них уважніше, щоб, усвідомити, за якими векторами відбувається тут перебіг подій та до яких наслідків вони можуть призвести.

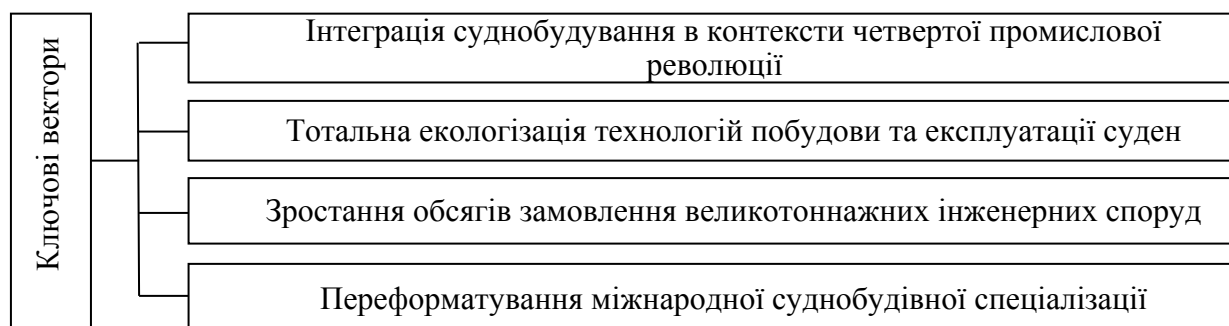


Рис. 1. Розвиток світового суднобудування

Інтеграція суднобудування в контексти четвертої промислової революції. Вона не обійшла стороною й суднобудування. Про це свідчать:

1. Застосування систем автоматичного управління суднами та операцій з обробки вантажів у портах. 2. Розробка нових технологій проектування, будівництва та експлуатації суден. Зокрема: а) побудова широкого спектру їхніх типорозмірів завдяки сполученню стандартних фрагментів корпусу; б) передача корабельням електронної технічної документації, що відповідає міжнародним і корпоративним стандартам. Зазвичай, це – 3D-моделі корпусу судна, його систем і окремих будівельних секцій; в) роботизація виробничих процесів, як засобу підвищення їх економічної ефективності через зменшення

собівартості робіт та обмеженого залучення людини до виконання небезпечних технологічних операцій.

Тотальна екологізація технологій побудови та експлуатації суден. Вона впливає із зростаючого розуміння необхідності зниження шкідливих викидів в оточуюче середовище. Це не тривіальна моралізація. За підрахунками вчених [5], за останні кілька років забруднення повітря від міжнародного судноплавства викликало лише у Європі 50 тис. передчасних смертей. Такою виглядає жахлива ціна, яку сплачує людство за зростання обсягів морських перевезень. Відповідно до концепції «екологічної (зеленої) логістики» [6], кожен, кого це стосується, має піклуватися про мінімізацію кількості відходів та забруднень у контрольованому кільці ланцюжка поставок. Від так корабельні мають створювати енергетично ефективні судна.

Зростання обсягів замовлення великотоннажних інженерних споруд. Головна причина – бажання заощадити на масштабі, оскільки чим більшою є кількість товарів, що транспортуються, тим менша вартість перевезення одиниці вантажу.

Переформатування міжнародної суднобудівної спеціалізації. У середині минулого сторіччя у суднобудівній галузі беззастережно домінували верфі Старого та Нового Світів. Але напередодні нового тисячоріччя вони стикнулося з проблемами: у Європі згорнули активність майже дві третини корабелень, кількість персоналу скоротилася з 400 тис. до 85 тис. осіб. Відповіддю на виклики та загрози з боку конкурентів стали масштабні заходи з інноваційної диверсифікації і формування нових ринків (технічно складних суден та суден класу «Люкс», офшорних вітрових парків, екологічно чистих суден). У наслідок докладених зусиль, замовлень нині вистачає 300 верфям, які забезпечують роботою більш ніж 500 тис. працівників. Їхньою ретельною роботою створюється дохід, який сягає близько 30-40 млрд. євро у розрахунку на один рік [7].

Що ж до будівництва танкерів, балкерів, суден для генеральних вантажів, контейнеровозів, то цим переймаються головним чином Китай, Південна Корея, Японія. Разом, хоч і не домовляючись про це, вони перетворили Азіатсько-тихоокеанський регіон у новий центр світового суднобудування.

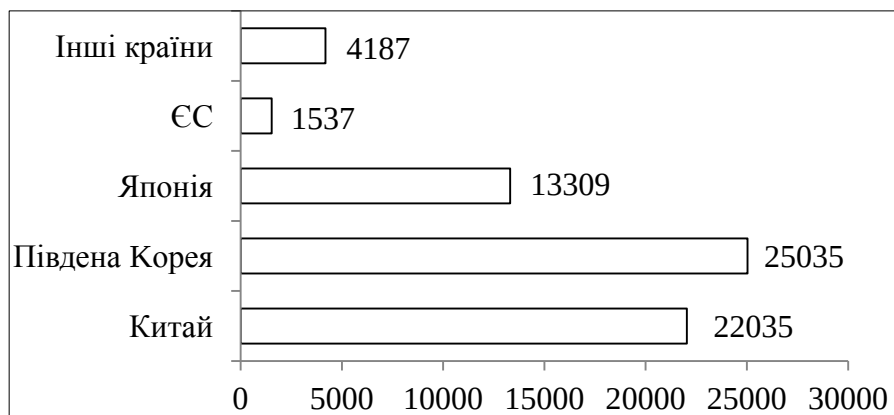


Рис. 2. Провідні суднобудівні країни (2016 р.), валових реєстрових тон [8]

Ознакою останніх десятирічь стала поява суднобудівного бізнесу у країнах, що розвиваються. Більшість сфокусувала свої зусилля на невеликих і середніх об'єктах і вже спромоглася обслуговувати експортні ринки. Справжній суднобудівний бум, який охопив світових «новачків», не залишив байдужими іноземних інвесторів. У колі найактивніших перебувають:

суднобудівні фірми, які приваблюють, низка вартість виробництва та підвищення попиту на судноплавні послуги, за якого збільшується портфель укладених контрактів;

судноплавні компанії, які прагнуть збільшити контроль над постачальниками їхнього основного капіталу, скористатися ефектом від вертикальної інтеграції бізнесу пароплавства (або видобувача корисних копалин) з потенціалом корабельні, заощадити на масштабі.

Характерно, що корабелі-початківці мають хист до навчання і усе частіше претендують на замовлення на високотехнологічні об'єкти, а це може означати втрату європейцями свого головного козира у конкурентному протистоянні.

Література:

1. Trends in global shipbuilding. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.bairdmaritime.com/index.php?option=com_content&view=article&id=5690:trends-in-global-shipbuilding&catid=98:full-speed-ahead&Itemid=122.

2. Никифоров В.Г. Современные тенденции развития мировой судостроительной отрасли с позиции теории экономических циклов Текст / В.Г. Никифоров, Д.С. Неслухов. // Отраслевая и региональная экономика: проблемы управления и пути решения. – № 1. – 2011. – С. 101-105.

3. Grey E. Southeast Asia's shipbuilding evolution. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ship-technology.com/features/featuresoutheast-asias-shipbuilding-evolution-4572766/>.

4. Парсяк В.Н. Интеграция судового инжиниринга и информационно-коммуникационных технологий Текст / В.Н. Парсяк, М.Б. Солесвик. // Судостроение и морская инфраструктура. – 2014. – № 2. – С. 144-155.

5. Air pollution from ships. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.transportenvironment.org/what-we-do/shipping/air-pollution-ships>.

6. The Development of Green Logistics for Implementation Sustainable Development Strategy in Companies. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814054706>.

7. Blue growth: keeping Europe's shipyards afloat. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ship-technology.com/features/featureblue-growth-keeping-europe-shipyards-afloat/>.

8. Regional breakdown of the global shipbuilding market. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/263399/regional-breakdown-of-the-global-shipbuilding-market-by-contracting/>.

ECONOMIC ASPECTS OF GEOBLOCKING – BARRIERS TO CROSS-BORDER ONLINE CONTRACTING

I. Introduction

In view of the scope of this article, we want attempt to specify and clarify at least some relevant aspects, related to unjustified geoblocking and other forms of discrimination based on customers' nationality, place of residence or place of establishment within the internal market in the European Union.

The latest development in the European Union indicate orientation towards the necessary (?) legal regulation of the so-called «Digital Europe», which needs adapted legislation. The essential goal of faster growth of the digital single market should be interest protection of consumers, as well as entrepreneurs.

II. Geoblocking

Our subject matter is on-line purchasing in abroad within the European Union. The central problem is the inaccessibility of certain services at foreign websites for consumers and entrepreneurs from other Member States. This is legislatively understanding as discrimination (limited choice) in cross-border trading and mainly by consumer shopping. This phenomenon is called geoblocking, that is the restriction of the provide of services based on location (client); the person which intends to use the service.

In many cases, divergent legal environments, the legal uncertainty involved [1], the associated risks as regards the applicable consumer protection laws, the environmental or labeling laws, taxation and fiscal issues, delivery costs or language requirements, contribute to micro, small medium-sized enterprises [2; 3] (traders) unwillingness to engage in commercial relations with customers from other Member States.

Removing unjustified geoblocking and other forms of discrimination based on customers' nationality, place of residence or place of establishment could support growth and increase consumer choice throughout the internal market [4].

This unjustified (ongoing) status in the sphere of on-line purchasing was necessary solved by legislative instruments at the European Union level. Clearly efforts for targeted legislative solutions have been here in the past several times [5], but beginning this year was accepted comprehensive framework, a generally binding legal act – the Regulation of European Union [6].

Within (long-term) strategy of single digital market in the European Union, this is another remarkable (partial) success. This is especially important for so-called «general» consumers, as in application practice should get to eliminate apparent barriers on the digital market by on-line purchasing.

Specific consideration must be given to the impact of such a mode of purchasing goods and providing services to the environment [7]. Just purchasing by internet, therefore on-line, have its benefits, since electronic communication is economize on paper production (contributes to the protection of forests). Otherwise, it would be

there only one form of the (paper) communication between the potential customer and the supplier of the goods, also service provider. The advantage is the speed and availability of mutual communication and the possibility (always) to offer the current (up-to-date) range of products on the single digital market.

III. Conclusion

This legal norm at the level of the European Union also contributes to the development of entrepreneurial (business) activities and the satisfaction of consumers' needs by on-line contracting. The practical impact of these effective legislative innovation measures can be clearly observed in the context of the progressive growth of national economies, in a broader sense at the level of the European Economic Area (EEA).

The legislator has appropriately used the form of the European Union Regulation as a legislative instrument. In this way the legislator appropriately set up effective rules of the legislative framework, which basically fulfills the (legitimate) assumption of the full-scale binding and direct applicability in all Member States. For the purpose of this legal norm, Regulation will be applied (without exception) from 3 December 2018 [8].

This can be explained by the fact, that a frequent phenomenon within the – national – legislation is (unrealized) a requirement for the effective publication of legislation, allowing proper orientation in the postmodern multilingual legal order; or even the guidance in interoperable legal systems. The challenge for access to law is the postmodern complex structure of law, characterized by multicentrism of law-making, hypertrophy of legal regulation, exceptionally high rate of change of legal norms and complicated interconnection of legal norms, and their considerable refinement by the juridical decision making [9; 10].

However, we want to point out, that in the space of legal science and application practice, especially at the institutional level of the European Union, but also at the national level of its Member States, are take place the (fruitful) discussions, also open to other themes in the legal environment. Particularly in private law, focusing on consumer contractual relationships (B-2-C) [11; 12]. Inspirations can be found in the scientific monographs and articles on the side of legal theorists and recodifiers in the field of private law, as well as public law [13; 14; 15].

Some suggestions presented in this article are to be understood only in terms of academic opinions and *de lege ferenda* proposals.

References:

1. In such cases (relationships of obligation) with the foreign element, arises the (reasoned) fear from collision of several (national) legal systems, eventually from (lengthy) hold-outs in court proceedings, created from inadequate (defective) fulfillments within the on-line purchasing (delivering of goods). That is why, the newly adopted Regulation of European Union about solution of geoblocking we welcome as a very covering legislative act, that could remove or at least sufficiently reduce the doubts of such legal protection and in particular increase on-line purchasing on creating digital single market in the European Union. Regarding the issue of the appropriate length of proceedings by the court, see the scientific study: SOLIENKO, J. S. – BULECA, S. B.: To the problems of sustainability of

- the proceedings. In: Naukovyj visnyk. Užhorodská Národná Univerzita v Užhorode. Užhorod. Roč. 23, č. 1, časť 3, 2013, str. 171 a nasl., ISSN 2307-3322.
2. Their definition is based on the Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (notified under document number C(2003) 1422) (Text with EEA relevance) (2003/361/EC). At the same, we must to point out, that the power of the European Commission's legislative initiative does not extended only to the procedural aspects (to the right to submit a proposal for a legal act), but also in a material context, that is to have the right to determine its content. In: JUDA, V.: Rozsah a limity právomoci Komisie pri prijímaní záväzných právnych aktov Únie. In: FINDOVÁ, E. (ed.): Nové trendy v práve I. Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie konanej 7. – 8. apríla 2016 na Právnickej fakulte Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici. Právnická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici. Banská Bystrica, Belianum, 2016, str. 96, ISBN 978-80-557-1103-4
3. The activities, that carried out by companies, are regulated in the Slovak Republic by Act No. 513/1991 Coll. Commercial Code and by other related legislation acts. In: HODÁS, M. a kol.: Malý parlamentný slovník. VII. volebné obdobie Národnej rady Slovenskej republiky. 3. vydanie. Kancelária Národnej rady Slovenskej republiky, Bratislava, str. 73, 2017, 231 s., ISBN 978-80-89052-81-3.
4. To this see for example: CISKO, Š. – VALÁŠKOVÁ, K.: Typology and trendology of organizational consumer markets in the Slovak Republic. In: Problems of management in the 21st century: recent issues in management. Vol. 3, 2012, str. 53 a nasl., ISSN 2029-6932.
5. For example: TRNOVSZKÁ, L.: Niekoľko úvah k cezhraničnému elektronickému obchodu. In: Paneurópske právnické fórum. Bratislava: Paneurópska vysoká škola, 2017, str. 671 a nasl., ISBN 978-80-89453-33-7.
6. Regulation (EU) 2018/302 of the European Parliament and of the Council of 28 February 2018 on addressing unjustified geo-blocking and other forms of discrimination based on customers' nationality, place of residence or place of establishment within the internal market and amending Regulations (EC) № 2006/2004 and (EU) 2017/2394 and Directive 2009/22/EC (Text with EEA relevance).
7. To this aspects see more: GETMAN, A. P.: Environmental function of the state in modern globalization processes. In: Problems of legality. Collection of Scientific Works. Yaroslav the Wise National Law University. Issue № 128, 252 s., 2015, str. 145-153, Kharkiv. ISSN 2224-9281
8. Compare: HODÁS, M.: Dopady normotvorby Európskej Únie na normotvorbu členského štátu Európskej Únie z hľadiska legislatívnej techniky a normotvorných procesov. 1. vydanie. Univerzita Komenského v Bratislave, Právnická fakulta. Bratislava, 2018, str. 33 a nasl., ISBN 978-80-7160-452-5.
9. KUKLIŠ, P. – HODÁS, M.: O súčasnej situácii v slovenskej právnej normotvorbe. Právny obzor. Roč. 99, č. 6, 2016, str. 486, ISSN 0032-6984.
10. Also: BURDA, E.: Využitelnost' zahraničných judikátov a starších judikátov pri výklade nových právnych predpisov. In: Fenomén judikatury v právu. Praha: Leges, 2010, str. 90 a nasl., ISBN 978-80-87212-29-5.
11. For example: Consumer Rights Act 2015. Published by The National Archives on behalf of Her Majesty Government. Web site: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2015/15/introduction/enacted>.
12. To this see: LOOS, M. B. M.: The Influence of European Consumer Law on General Contract Law and the Need for Spontaneous Harmonization'. European Review of Private Law. Volume 15. Issue 4, 2007, str. 515 a nasl., ISSN 0928-9801.

13. BEALE, H. – FAUVARQUE-COSSON, B. – RUTGERS, J. – VOGENAUER, S.: Cases, Materials and Text on Contract Law. Ius Commune Casebooks for the Common Law of Europe. Third edition. Hart Publishing, 1504 s., 2018, ISBN 9781509912575.
14. KURILOVSKÁ, L. – KORDÍK, M.: Transposing the aspects of private law and administrative law into criminal law as a current trend. In: *Notitiae iudiciales Academiae collegii aedilium in Bratislava*. Roč. 2, č. 1, 2016, str. 108 a nasl., ISSN 2453-6954.
15. See also: LAZUR, Y. V. – FEŤKO, Y. I.: Formation of a system of cross-border cooperation according to european standards. In: SAVCHYN, M. V. – MENDZHUL, M. V. (eds.): *Fundamentálne problémy jurisprudencie. Zborník vedeckých prác*. Užhorodská Národná Univerzita v Užhorode. Vydavateľstvo Olexandra Harkuša, Užhorod, str. 5, 2016, 260 s., ISBN 978-617-531-154-7.

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY TRANSFORMATION

Belia A. R., PhD Student,
*Institute of Regional Studies named after M. I. Dolishniy
of the National Academy of Sciences of Ukraine
Lviv, Ukraine*

THE «CENTERS OF TERRITORY CONTROL» AS THE BASIC INSTITUTIONAL UNITS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

The target guidelines for the reform of local self-government and the territorial organization of authority in Ukraine today are sustainable development of territories and self-sufficiency of territorial communities. However, analyzing the functioning of the first united territorial communities, we can observe that society faces a number of problems: the level of efficiency and quality of work of local self-government bodies not only does not ensure the creation of conditions for the innovative development of territorial communities, but in most of the communities it is not sufficient to provide a proper life of the environment. The quality and accessibility of financial, administrative, social and other services provided to the population by local self-government bodies, state and municipal institutions and organizations remain low, thus hampering the development of communities and the state as a whole.

The implementation of the local self-government reform on the basis of decentralization began in 2014 [3]. The country adopted a number of new Laws the main purpose of which was to create and consolidate territorial communities. In total, during the period from 2015 to 2018, 3,492 territorial communities were united in 753 UTCs, however, 7,460 territorial communities remain unincorporated. As of July 10, 2018, 753 united territorial communities were created, 48 of which are waiting for the decision of the CEC to appoint the first elections. The total area of the combined territorial communities is 184.8 thousand square kilometers and 6.5 million people live in UTCs (18.5% of the total population of Ukraine) [4].

As united communities become a separate territorial unit, they are given additional authority and financial resources respectively. In particular, UTCs have the right to dispose of: 60% of personal income tax, 100% tax on property, 100% of the single tax, 5% excise tax on retail trade (tobacco, alcohol, petroleum products), 100% of the profit tax of communal property establishments of UTC, 100% of payments for the provision of administrative services, 25% of environmental tax, other fees and payments, intergovernmental fiscal transfers, program and benefit revenues [1].

Analyzing the work of the newly formed united territorial communities, it can be claimed that many issues remain open. In particular, questions remain regarding the institutional bodies that control, coordinate and administer the work of the UTC. For example, consider the sphere of finance and state bodies. Assume that the former

district, consisting of 34 village councils, and 2 cities, was transformed into 4 UTCs. Accordingly, each UTC has become a separate territorial unit, which has its own separate budget, and independently disposes of funds. All bodies exercising control over the use of financial resources, such as the State Treasury of Ukraine, the State Fiscal Service, and the State Financial Inspection, are located not in the territory of the united territorial community, but in the former district center. It follows from this that any UTC, in fact, remaining an independent structure, is actually subordinated to the authorities located in the former district. And such examples can be deduced a lot, considering different spheres of activity.

According to the Law of Ukraine «On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Extending Authorities of Local Self-Government Bodies and Optimizing the Provision of Administrative Services» [4], it is proposed to phase out the authority to provide more than 41 administrative services to local self-government bodies, leaving only the functions of control and monitoring by the state. However, nowadays we do not see any changes regarding the extension of the powers of local self-government, and the quality of the provision of a variety of services is still open. To solve this, we want to propose the creation of independent «Center of Territory Control» (hereinafter referred to as the CTC) based on the newly established UTCs as separate state structures that will be attached to each UTC and will perform a number of functions. These are small structures whose main functions will be supervisory (they will monitor compliance with legislation by local governments, and will also exercise financial control over the use of funds) and coordination (coordination of the work of public authorities and the provision of a number of administrative services). For example, if local government bodies make illegal decisions, the CTC chairmen will be able to stop such decisions and go to court [2].

In relation to the tasks that will be performed by the CTC, the following will be implemented:

- monitoring the observance of the current legislation;
- control over timeliness and completeness of transfer of taxes to the budget;
- checking the correctness of accounting, the reliability of financial reporting;
- control over the implementation of procurement, and their lawful execution in the PROZORRO system;
- analysis of the improvement of management of budget funds, in particular the possibility of finding alternative investments and funds;
- control of cadastral distribution and assessment of land within the territory of UTC;
- creation of a specialized anonymous anticorruption service;
- fulfilment of the functions of the State Employment Service;
- providing social protection of the population on the territory of the community;
- control of the ecological state of the territory;
- attraction of money and other resources for realization of various types of projects (implementation of fundraising function);
- providing a number of administrative services and providing legal control.

For example, consider Sudovovyshnyanska UTC in Lviv region, and the projected change in the main indicators of the city budget before and after the

introduction of the CTC. On 31 December 2017, 98 legal entities were registered on the territory of the community including 8 farms, 186 business entrepreneurs, 2 gas stations and 1 petroleum station. The largest share in the income is taken: the income tax is 45.5%, the excise tax is 13.7%, the land fee is 13.3%, the single tax is 19.7%.

Analyzing the above data, it can be claimed that the basic amount of own income of Sudovovyshnyanska UTC consists of income tax, single tax, excise tax, land payments and other taxes and non-tax revenues. The total amount of these revenues is totally unsatisfactory considering the number of people who live in this UTC and their needs. The lion's share of revenues to the city budget is also made up of intergovernmental transfers coming from the State Budget of Ukraine. However, no grant or investment funds from foreign organizations or companies are listed here. This indicates that the community does not use its investment potential, namely: the geographical location (located in the border zone, in the middle of the Lviv – Shehyni International Highway), the availability of natural resources, the availability of free land plots, human potential, the presence of historical and architectural monuments.

In our opinion, rational use of resources, optimization of budget funds and proper financial control over their use, search for new ways of investments, and provision of administrative services on the territory of the community will contribute to the economic growth of the community.

We propose a predicted calculation of the increase of the revenue part of the budget of the Sudovyshnyanska community (in terms of taxes). Predicted data is based on the factors that were calculated on information from the selected region from 2014 to 2017 inclusive, namely, the most developed revenue segment has been discovered in recent years, and what potential rate may be in the future (Table 1).

Table 1

**Predicted calculation of the revenue part of the budget
of the Sudovyshnyanska UTC (in terms of taxes)**

Types of taxes	2017	2019	2021	2023
Income tax	7 192 697	12,946,854.6	28 051 518.3	40 279 103.2
Excise tax	2 050 543	791 503.9	7 997 117.7	11 483 040.8
Property tax	416 581	791 503.9	1 624 665.9	2 332 853.6
Fee for land	1 999 008	3 798 115.2	7 796 131.2	11,194,444.8
Transport tax	10 417	19,792.3	40 626.3	58 335.2
Tourist tax collection	16 377	31 116.3	63,870.3	91711,2
Single tax	2 956 890	5,618,091	11 531 871	16 558 584
Ecological tax	9,834	18 684.6	38 352.6	55 070.4
Other Non-Tax Revenues	313 690	596 011	1 223 391	1,756,664

Source: developed by author

As a result of the functioning of the Center of Territory Control, UTCs can achieve an increase in the revenue budget. Due to the correct regulation of budget funds, the city budget for this period will grow by 35%. Since the costs will be adjusted and minimized and some of the funds which are needed will be covered by

investors with whom bilateral contracts for new projects will be concluded, new investment proceeds will be used to develop a sustainable economy and improve the territory as a whole.

Conclusions. Thus, the analysis of approaches to the generalization of the concept of sustainable development allows us to conclude that it is expedient to develop the UTC and create CTCs for the allocation, use of scarce resources, the use of nature, energy and material conservation technologies. The first step for the development of aggregate capital is the investment that will be a key to achieving the goal of increasing the annual budget. A man must become not an object, but a subject of directional development. It must take part in the processes of forming its vital activity, the adoption and implementation of decisions, and the control over their implementation.

References:

1. Osoblyvosti formuvannia biudzhetyv obiednanykh terytorialnykh hromad. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://decentralization.gov.ua/news/3958>.
2. Pro spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad: Zakon Ukrainy vid 17 chervnia 2014 r. № 1508-XVIII // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2014. – № 34. – S. 1167.
3. Pro zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo realizatsii Kontseptsii reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini: rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 18.06.2014 r. № 591-r. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/591-2014-%D1%80>.
4. Zrostaie spromozhnist hromad do rozvytku – rezultaty shchomisiachnoho monitorynhu Minrehionu. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://decentralization.gov.ua/news/9162>.

Крилова І. І., к.ю.н., докторант,
*Національна академія державного управління
при Президентові України
м. Київ, Україна*

СТАН СФЕРИ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ

Становлення та розвиток сфери водопостачання та водовідведення України тривалий час відбувалося у складі сфери житлово-комунального господарства. Об'єктивно реформування сфери водопостачання та водовідведення почалось з 2002 році з моменту прийняття окремого закону про питну воду та питне водопостачання, який окреслив межі сфери та принципи її державного регулювання, і триває досі. Законом було окреслено сферу питної води та питного водопостачання [3]. А водовідведення до 2017 року визначалось формально, а не як складова сфери. Принципи державної політики у сфері водопостачання та водовідведення, обрані у 2002 році, залишились не змінними. В 2010–2012 рр. змінились підходи до державного регулювання сфери, в частині запровадження стимулюючого тарифоутворення та утворення

незалежного органу державного регулювання сфери комунальних послуг [2; 4]. Але за шість років після цих нововведень не можна сказати, що створено досконалу систему регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сфері комунальних послуг, встановлено чіткі правила гри на ринку, які стимулюють ефективне функціонування підприємств та забезпечення захисту прав споживачів.

Про це говорять статистичні данні стану сфери водопостачання та водовідведення в Україні, які відображають рівень забезпечення населення країни послугами централізованого водопостачання та водовідведення, загальну протяжність мереж централізованого водопостачання та водовідведення та їх технічний стан, питому вагу аварійності, економічний стан тощо.

Згідно із Законом України «Про питну воду, питне водопостачання та водовідведення» інформація про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні має щороку оприлюднюватись Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, але остання доповідь щодо стану сфери водопостачання та водовідведення була оприлюднена у 2016 році [3]. Аналіз статистичних даних сфери показав, що показники, як правило, змінюються 1%-1,5%, тому сучасні показники будуть приблизно такими самими.

За даними Мінрегіону України в цілому по Україні станом на 2017 рік централізованим водопостачанням забезпечено 99% (401) міст, 87,5% (586) селищ міського типу та 29% (7609) сільських населених пунктів [1; 5].

Загальна протяжність водопровідних мереж складає 101,5 тис. км, з яких в аварійному стані знаходяться 36 тис. км або 35% (найбільша питома вага аварійних водопровідних мереж від загальної їх протяжності в Луганській області – 50%, Дніпропетровській – 48%, Кіровоградській – 46%, Харківській – 44%, Херсонська – 41%, та м. Києві – 43%).

Централізованим водовідведенням забезпечено 94% (380) міст, 60% (406) селищ міського типу та 2,5% (577) сільських населених пунктів. Загальна протяжність каналізаційних мереж 31,1 тис. км, з яких в аварійному та ветхому стані знаходяться 11,4 тис. км. або 36,7% (найбільша питома вага ветхих та аварійних каналізаційних мереж від загальної їх протяжності становить у Харківській – 62%, Запорізькій – 48%, Одеській – 47%, Чернігівській, Тернопільській – 44%, Житомирській – 41%, Херсонській – 40%, Донецькій – 68,5% та Луганській 56% областях) [1].

Існуюча система планування виробничої діяльності підприємств водопостачання та водовідведення не спрямована на економію водних та енергетичних ресурсів. Діяльність таких підприємств характеризується високою витратністю, відсутністю економічних стимулів зниження витрат на виробництво та зниження собівартості виробництва комунальних послуг. Зокрема, протягом 2017 року підприємствами водопровідно-каналізаційного господарства було піднято 2,1 млрд. м³ води, очищено 1,5 млрд. м³, втрати та технологічні витрати склали 34%. Найбільший відсоток витоків та неврахованих витрат води при її розподілі від поданої води у мережу склав у

Луганській – 79%, Чернівецькій – 60%, Житомирській – 49% та Івано-Франківській – 48% областях.

На якість питної води систем централізованого водопостачання негативно впливає незадовільний технічний стан водопровідних споруд і мереж, значна їх зношеність, несвоєчасне проведення капітальних та поточних планово-профілактичних ремонтів та ліквідація аварій.

В окремих регіонах країни гостро стоїть питання забезпечення населення питною водою не тільки в якісному, але і в кількісному відношенні. Подача води за графіками та її тривала відсутність у водопровідних мережах сприяє бактеріальному забрудненню питної води. Ситуацію значно погіршують випадки відключення об'єктів водопостачання від систем енергопостачання. Зокрема, у 10 областях України протягом року населення користувалося привізною водою: у Запорізькій – 25% населених пунктів, Дніпропетровській – 18%, Миколаївській – 17%, Одеській – 12%, Донецькій – 3,3%, Львівській – 3%; Кіровоградській – 2,2%, Херсонській – 1%, Полтавській – 0,4%, Івано-Франківській – 0,25%.

На стан збереження водних ресурсів впливає погана якість очищення стічних вод. Каналізаційні очисні споруди та мережі, які збудовані у 1950-70-х роках минулого століття, перебувають у незадовільному технічному стані та потребують проведення капітальних ремонтів чи реконструкції, являються основними забруднювачами поверхневих водойм. Протягом 2017 року зібрано 1,7 млрд. м³ стоків, повне біологічне очищення пройшли 88% стічних вод, доочищення пройшли 5,9%. Без очищення було скинуто в водойми – 124,87 млн. куб. м (або 7,5%) каналізаційних стоків. У населених пунктах, де відсутнє централізоване водовідведення, для скидання стічних вод населення користується септиками або вигрібними ямами, використання яких спричиняє погіршення екологічного стану джерел водопостачання.

На сьогодні потребує заміни 35% водопровідних мереж (або 36 тис. км) та 36,7% каналізаційних мереж (або 11,4 тис. км). Негайної заміни потребують 24% насосних агрегатів водопровідних станцій та 30% – каналізаційних насосних станцій. Для доведення якості питної води до нормативних вимог часткової або повної реконструкції потребують майже 100% водопровідних очисних споруд, для доведення до нормативних вимог при скиді у водойми стічних вод часткової або повної реконструкції потребують майже 100% каналізаційних очисних споруд.

Хоча з 2006 р. у сфері реалізується Загальнодержавна програма «Питна вода України», через відсутність фінансування більшість її завдань не виконано. Розрахункова потреба в капіталовкладеннях галузі складає 19 млрд. дол. США, з них на ремонт водопровідних мереж – 7,6 млрд. дол. США, каналізаційних мереж – 9,9 млрд. дол. США, заходи з приведення якості питної води до норм – 463 млн. дол. США, заходи зі зменшення енергоємності подачі води – 1,3 млрд. дол. США [5]. Отже, існуючий стан сфери водопостачання та водовідведення господарства свідчить про збитковість і технічну відсталість підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, на відміну від інших галузей природних монополій. Зокрема, за 2015 рік підприємства водопровідно-

каналізаційного господарства країни отримали збитки у сумі 1587,468 млн. грн., що на 696,83 млн. грн. більше, ніж у попередньому році [1].

Серед причин виникнення проблем в галузі визначають: відсутність інвестиційного розвитку, непослідовну тарифну політику, наявність заборгованості з різниці в тарифах, відсутність на державному рівні умов для забезпечення збалансованості інтересів учасників ринку послуг водопостачання та водовідведення, непрозорість тарифоутворення тощо. Саме тому державне регулювання цієї сфери потребує удосконалення.

Література:

1. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2015 р. Офіц. сайт Мінрегіону України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/teplo-vodopostachannya-ta-vodovidvedennya/natsionalna-dopovid/> (дата звернення: 22.08.2018).
2. Про державне регулювання у сфері комунальних послуг: Закон від 09.07.2010 № 2479-VI. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2479-17> (дата звернення: 22.08.2018).
3. Про питну воду, питне водопостачання та водовідведення: Закон від 10.01.2012 р. № 2918-III. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2918-14> (дата звернення: 22.08.2018).
4. Про природні монополії: Закон від 20.04.2000 № 1682-III. База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1682-14> (дата звернення: 22.08.2018).
5. Стан водопровідно-каналізаційного господарства. Презентація Мінрегіону України від 16.02.2016 р. (Медведь Т.А.). Офіц.сайт Центру ресурсоефективного та чистого виробництва. URL: http://ресрс.kpi.ua/images/eap_green/16.02.16_Forum_Kyiv (дата звернення: 22.08.2018).

Лещенко П. А., аспірант,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
м. Київ, Україна

INFLATION EXPECTATIONS ANALYSIS METHODS IN UKRAINE

Inflation expectations have a large impact on short-term inflation and may cause shocks in various markets. In inflation expectations, there is also significant political and administrative weight, since short-term expectations represent the immediate price fluctuations, and long-term – indicate a level of confidence in the policy of the central bank. For the NBU, intensive inflation expectations will imply the need for more restrained monetary policy, while a central bank with a higher level of public confidence can conduct a less restrictive and moderate monetary policy to achieve macroeconomic stability. The main economic agents in the formation of expectations are firms, consumers and professional forecasters, but the process of processing the

results in both world and in Ukraine has a number of differences, specifics and disadvantages.

The approaches to determining the expectations of the population are based on empirical measurements, with the subsequent transfer of the data to quantitative indices. The most common are the two main methods: direct questioning of the economic agents regarding their expectations, and mediated estimation of expectations through government-bonds inflation. In general, the surveys focus on the three groups of people (economic agents): households, firms and experts.

In Ukraine, data collection of the households expectations', firms and experts is conducted by such institutions as:

- NBU – «Investigating expectations of Ukrainian enterprises»;
- State Statistics Committee. Quarterly surveys since 1998, but data and methodology are not publicly available;
- Institute for Economic Research and Policy Consulting (IER) – Quarterly Survey of Enterprises;
- International Center for Policy Studies (ICPS) – Consumer Confidence;
- News agencies – experts and forecasters polls.

In most cases, the following indicators are calculated [1, p. 8-9]:

- Indicator of business confidence in construction;
- Indicator of business confidence in retail trade;
- Indicator of business confidence in the service sector;
- Indicator of business confidence in the field of financial services;
- Indicator of business climate;
- Indicator of economic sentiment.

ICPS and GfK-Ukraine conduct a joint «Survey of consumers' expectations in Ukraine» and derive the following indices [2]:

- index of inflation expectations;
- consumer Confidence Index;
- index of Economic Expectations;
- expected changes in unemployment;
- index of the current situation.

If to consider the market methods for measuring inflation expectations of the population, in Ukraine this method is currently not possible to use due to the absence of inflation-linked bonds issued by the Ukrainian government or central bank. The attempt to issue such securities was made in 2000, but they were not in circulation, and only kept in the NBU. In addition, only the coupon was tied to inflation, and not the interest. Anchoring was related to forecast, but not actual inflation, which made it impossible to use the given financial instrument qualitatively.

All in all, the comparison of the existing methods of inflation expectations analysis showed such conclusion for Ukraine:

- the surveys should be expanded by taking into account the regional differences and with a larger representation of households in order to significantly increase the understanding of short-term changes in the mood of the population;
- Long-term expectations that indicate the link and trust of the NBU on the part of the population should be determined by expanding the time horizon of the polls;

- Regular monitoring of expectations of economic agents taking into account as much as possible the available data is necessary for a qualitative targeting of such expectations, awareness of the nature of the mood of the population, and, consequently, the use of this information to achieve the target inflation values.

References:

1. Methodology of calculations of business activities indicators according to the requirements of an expanded special government standard of the distribution of International Monetary Fund data // Ukrainian Department of Statistics. – Directive of Department of Statistics 30.12.2014 № 41. – Kyiv – 2014. P. – 8-9.

2. Gfk-Ukraine. [Electronic resource]: – Kyiv: Gfk, 2017. – Access: <http://www.gfk.com/uk-ua/rishennja/news/spozhivchi-nastroji-v-ukrajini/> (update 01.08.2018) – Consumers expectations in Ukraine.

Салюк-Кравченко О. О., асистент,
Одеська національна академія харчових технологій
м. Одеса, Україна

ВПЛИВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ НА СОЦІАЛЬНУ ПОЛІТИКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Дослідження дії соціального механізму економічної безпеки вимагає розгляду конкретних напрямів та умов ефективного впливу на рівень економічної безпеки. Розкриття сутності соціального механізму економічної безпеки є необхідною умовою побудови цілеспрямованої практичної діяльності в сфері формування стану безпеки суспільства, держави та особистості. Тому можна стверджувати, що саме у процесі здійснення діяльності із забезпечення економічної безпеки виявляється її безпосередній зв'язок з реальними процесами соціального життя.

Сучасні реалії розвитку світових економічних відносин характеризуються динамічною нестабільністю та низьким рівнем прогнозованості. Відсутність сприятливих умов для розвитку ринкової економіки, а відповідно і низький рівень економічної безпеки держави, пов'язані з неефективною валютною, фінансово-кредитною, бюджетно-податковою, зовнішньоекономічною та регуляторною політикою, надмірним рівнем криміналізації й тінізації економіки, корумпованістю усіх гілок влади, недосконалістю розвитку соціальної сфери, що супроводжується зниженням купівельної спроможності населення, відставанням України від розвинених країн за рівнем оплати праці, збільшенням рівня безробіття в державі, а відтак – бідністю [1, с. 151-152].

Питання соціально-економічної безпеки, її індикатори і загрози досліджували праці такі відомі науковці, як О. Барановський, З. Варналій, О. Власюк, В. Гесць, Л. Герасименко, О. Джужі, Я. Жаліло, Ю. Зайцев, С. Кіреєв, О. Користін, Е. Лібанова, Є. Панченко, В. Савчук, В. Сенчагов, А. Сухоруков, а проблеми соціальної політики висвітлили О. Беляєв, М. Диба,

В. Кириленко. Однак недостатньо ґрунтовно досліджено взаємозв'язок продовольчої безпеки як елемента соціальної політики в системі економічної безпеки держави.

В соціальному вимірі економічна безпека передбачає створення умов, що спонукають до активної трудової діяльності, отримання за працю відповідної винагороди, конституційні гарантії та правове регулювання функціонування бізнесу. Соціальна безпека як економічна категорія, характеризує відносини між державою, з одного боку, та приватними суб'єктами – з іншого, – стосовно гарантованого забезпечення мінімального рівня життя та норм соціальної стійкості.

Соціально-економічна безпека забезпечується дотриманням державних гарантій та створенням умов для реалізації індивідуальних інтересів за двома напрямками: соціальна та економічна безпека. Ці категорії тісно переплітаються між собою, взаємно доповнюють одна одну і в сукупності реалізуються через механізм функціонування соціальної складової економічної безпеки, переслідуючи єдину мету: здатність підвищити рівень індивідуального та суспільного добробуту [2, с. 64-66].

Безперечно, соціальна політика створює передумови у досягненні цілей формування, нагромадження та ефективного використання, забезпечення інтелектуалізації людського капіталу. Так, пріоритетними напрямками соціальної політики потрібно вважати створення умов для здорового та тривалого життя людини, зміцнення інституту сім'ї, викорінення нерозумних потреб (алкоголізму, тютюнопаління), збереження репродуктивного здоров'я, формування релігійних, етнічних і культурних цінностей населення.

Синхронізація соціальної політики із цілями забезпечення економічної безпеки очевидно формує загальний соціально-економічний статус держави.

Продовольча безпека є наріжним каменем для розвитку вищенаведених елементів економічної безпеки. Це поняття трактується ООН як доступність основних продуктів харчування, що припускає їх наявність у достатній кількості і вільного доступу до них. достатню купівельну спроможність населення (фізична і економічна доступність продуктів харчування). Неважко помітити, що продовольча та економічна безпеки частково накладаються одна на іншу в частині економічної доступності продуктів харчування. Натомість продовольча безпека є дещо ширшою категорією, оскільки вміщує поняття фізичної доступності продуктів харчування. Йдеться про фізичну відсутність продуктів харчування для населення через різноманітні причини.

Проте фізична недоступність продуктів харчування має для населення ті самі наслідки, що й економічна. Відсутність повноцінного харчування (нестача білків, жирів, вуглеводів, вітамінів чи мінеральних речовин) тягне за собою захворювання, а в крайньому випадку – смерть людини. Отже, продовольча безпека незалежно від її природи (фізична чи економічна) є нічим іншим, як безпекою для здоров'я та життя людини [3, с. 7].

Загалом фахівці використовують різні підходи до трактування суті категорії «продовольча безпека»: орієнтація на самозабезпечення продуктами харчування, або на їх імпорт, або на поєднання попередніх варіантів. Дехто

ототожнює «продовольчу безпеку» та «продовольче забезпечення», тобто стверджує, що «продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий економічний розвиток» [4].

Рівень продовольчого забезпечення населення необхідними, якісними і безпечними продуктами харчування є особливо значущим показником, який слугує не лише соціально-економічним чинником, а й вважається стратегічним для формування соціальної стабільності і забезпечення економічного суверенітету держави та збереження найбільш цінного соціального ресурсу – здоров'я нації.

Основною проблемою, яка не задовольняє переважну частину населення України, є низький рівень споживання м'яса і м'ясопродуктів, що становив у 2014 р. – 54,1 кг в розрахунку на одну особу, або лише 67,6% до середньорічної науково обґрунтованої норми споживання [5].

З огляду на це вкрай актуальним є формування національної моделі продовольчої безпеки, яка б сприяла забезпеченню населення країни безпечними та якісними продуктами харчування, стабільності вітчизняного виробництва продовольства, обсяги яких були б достатніми для забезпечення продовольчої незалежності країни.

Виклики сьогодення щодо продовольчої безпеки держави зумовлені зміною соціально-економічної ситуації, реформами в основних секторах національної економіки, невизначеністю політики держави щодо розвитку АПК в цілому та пріоритетності окремих його галузей, а також суперечливістю поглядів різних гілок влади на різних рівнях управління щодо мети, форм і методів здійснення аграрної реформи. Крім того, сучасне інституціональне забезпечення є недосконалим в частині розв'язання проблем державного регулювання економічних відносин, формування ринкового середовища та його інфраструктури, дотримання цінового паритету, зменшення тиску монополізованих галузей на сільське господарство.

Сучасний стан продовольчої безпеки вимагає виділення її в рамках економічної політики держави як самостійної проблеми, вирішення якої передбачає розроблення стратегії розвитку системи продовольчої безпеки та її параметрів [6, с. 23].

Практика забезпечення продовольчої безпеки як елемента соціальної політики в сфері економічної безпеки повинна здійснюватися через систему конкретних заходів, механізмів, що реалізуються на основі якісних індикаторів і кількісних показників.

У зв'язку з цим, моделюється наступний висновок, що забезпечення продовольчої безпеки населення має бути одним з основних елементів державної політики в сучасних умовах на будь-якому територіальному рівні, а встановлення і забезпечення високих соціальних стандартів життя мають бути найвищим пріоритетом державної політики.

Література:

1. Вінчук М.В. Соціальна політика у системі економічної безпеки держави // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22.13. – С. 151-157.
2. Поснова Т.В. Соціальний механізм економічної безпеки // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2014. – 2014. – № 1. – С. 64-69.
3. Коваль О.П. Соціальна безпека: сутність та виміри: наукова доповідь / Коваль О.П. – К: НІСД, 2016. – 34 с.
4. Бекенов С.С. Продовольственная безопасность – как составляющая экономической безопасности // Вестник КРСУ. – 2004. – № 2. – С. 16-22.
5. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» за 2014 р. / Державна служба статистики України; під заг. кер. О.М. Прокопенка. – К., 2015. – 53 с.
6. Дудар В. Продовольча безпека України та складові її забезпечення у контексті економічної безпеки держави // Вісник ТНЕУ. – 2016. – № 2. – С. 20-32.

Шедяков В. Е., д.с.н., к.э.н.,
независимый исследователь
г. Киев, Украина

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ: ДРЕЙФ РЕСУРСНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ДИАПАЗОНА ВОЗДЕЙСТВИЯ

Осуществление форсированных изменений регуляторного курса как важнейшее условие использования особенностей постглобального характера и переходного состояния социально-экономических целостностей требует комплексного пересмотра целевых приоритетов общества, его топ-менеджеров [1-3].

При этом продуктивность экономики предполагает обеспечение гармоничности и состояния социально-экономического потенциала общества, и вектора его трансформации. В частности, важнейшим условием этого выступает соразмерность различных измерений и форм общественного потенциала и его капитализации [4; 5]. Совершенно очевидным в сложившихся условиях является как ущербность попыток подчинения организационно-управленческого потенциала обеспечению кредитно-финансовых показателей, так и ограниченность возможностей собственно монетарной политики.

Так, состояние и динамика социокультурного капитала общества не только лимитирует экономический рост, но и очерчивает его вероятные траектории. Соответственно, без создания полноценной социокультурной среды, способствующей тенденциям политико-экономического развития, и их институционального закрепления есть угрозы втягивания именно недобросовестных инвестиций, превращение капиталовложений в путь внешних манипуляций. Социокультурные коммуникации становятся не только

орудийным, но и сущностным ресурсом адекватности организационно-управленческих отношений требованиям, возможностям и рискам эпохи. Public Relations (PR, связи с общественностью), а также Government Relations (GR, связи с органами государственной власти) – важнейший фактор развития организационной структуры и качества как реализации, так и трансформации социокультурного капитала [6; 7].

Постмодерн требует имманентности метода, его нахождения в самом содержании предмета обществоведения, так что метод развивается в соответствии с содержанием, применение же его многоуровнево и внеиерархично. Переход к постмодерну серьёзно меняет структуры развития; практическая истинность применяемых методологий и абстракций требует переоценки ресурсной базы и вектора перемен. Между тем, цивилизации выросли на идеях жёсткой утопической социальной инженерии, которые заложены Платоном и Руссо, Марксом и Вольтером и предусматривают, что все полезные институты вроде бы оказываются результатом целеустремленного и осознанного конструирования. Для общества индустриального порой это было нормативно. Другое дело – время глобальной трансформации, прорастания блоков постсовременности, фиксации хозяйственных систем до-, пост- и собственно индустриальных в одном временном пространстве. На передний план выходят процессы, которые жёстко не детерминируются принципиально. Ими нельзя управлять вообще. Или регуляция ограничена. Так, при попытках командного управления множатся возникающие социальные отношения, отрицающие результативность многочисленных воплощений однозначных моделей. Однозначность причинно-следственных связей (модель «дерева») давно переросла в модель «куста» (характеризующую социальность, выросшую до многофакторности) и «ризому» стохастического состояния социальности, где сплетены самые причудливые сочетания логики бытия. Любая ветвь может стать корнем, узлом нового развития. Однако, логика изменений, как и завершённое знание, всегда запаздывает, и для выработавшей её цивилизации уже не представляет необходимости.

Дрейф ресурсно-методологического диапазона воздействия связан с кардинальным повышением общественной ценности и необходимости творчества каждого (прежде всего, в труде и управлении). Гармоничное основание осуществления разноуровневых интересов может быть рассмотрено в реализации всеобщего – общего – особенного (специфичного) как взаиморезонирования и взаимоукрепления интересов всего общества, отдельного коллектива (группы) и личных (персональных, индивидуальных) без подавления какой-либо из составляющих. Как самостоятельный, личный интерес аккумулируется в совокупном интересе личности, представляющем собой личностный срез всех наличествующих интересов (общественных, корпоративных, личных), субъектом которых является индивид в единстве его задатков и способностей.

Вместе с тем, наращивание процессов демократизации переносит организационно-управленческие акценты на социальный уровень и социокультурное содержание коммуникаций. Социальный менеджмент – путь

саморегулирования, самозащиты и саморазвития общества, состоящий преимущественно в отношении к совокупному социальному капиталу соответствующего культурно-цивилизационного мира на основе базовых ценностно-смысловых комплексов, что получает воплощение в подуровнях внутреннего унормирования и внешнего взаимодействия. При этом ценность творчества связана с его сугубой индивидуальностью и спонтанностью, что, однако, совсем не отрицает необходимости его организационно-управленческого оформления, а лишь существенно усложняет его. Речь идёт, прежде всего, о преодолении «холодного», «объективированного» администрирования на основе азов фордизма. Напротив, формирование условий дальнейшего развития социального партнёрства, производственной демократии, гибкого рабочего времени и т. п. естественно дополняемо демократизацией и диффузией отношений собственности. Разумеется, втягивание в процессы творчества (в частности, в труде и управлении) требует постоянства обучения: в т.ч. переобучения, самообразования, – как на профессиональном, так и на общеметодологическом уровне грамотности; безусловно, калейдоскопа тренингов для этих целей совершенно не достаточно.

Литература:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2016. – 1056 с.
2. Бобух І.М. Оцінка національного багатства у контексті міжнародного досвіду / І.М. Бобух // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 24-39.
3. Шедяков В.Е. Богатство народа: откуда и куда? / В.Е. Шедяков // Бизнес Информ. – 1995. – № 29-30. – С. 4-7; № 31-32. – С. 5-9.
4. Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. – Т. 3. – № 5. – 2002. – С. 60-74.
5. Шедяков В.Е. Управление стратегическими трансформациями: возможности и ограничения / В.Е. Шедяков // Economy without borders: Integration, Innovation, Cross-border cooperation: Proceedings of the International Scientific Conference. – Kaunas, Lithuania, August 26th, 2016. – P. 246-248.
6. Паблик рилейшнз как управление социальным капиталом / О.А. Базалеев, О.В. Лаврова, П.В. Романов, Е.Р. Ярская-Смирнова // Социальный менеджмент: опыт, исследования, образование. – Саратов: Изд-во СГТУ, 2001. – С. 63-71.
7. Шедяков В.Є. Ресурсний потенціал методології: піар в соціальному просторі / В.Є. Шедяков // Розбудова іміджу інститутів сектору безпеки України: *viribus unitis*. – К.; Женева; Луганськ: Янтар, 2013. – С. 76-117.

ПРОБЛЕМАТИКА МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Стан та розвиток економіки країни в першу чергу залежить від конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Галузь машинобудування забезпечує науко-технічний прогрес в країні, підвищення ефективності виробництва всього суспільства, а також технічне переобладнання в країні. Провідна роль у вирішенні завдань промисловості належить машинобудуванню, яке є основою економіки будь-якої країни і грає вирішальну роль у розробки та новаторству матеріально-технічної бази країни.

Структура галузі машинобудування дуже різноманітна. Найбільш розвинуті його структури такі, як:

- виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції;
- виробництво електричного устаткування;
- виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань;
- виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

Таблиця 1



Джерело: складено автором на основі даних [4]

На думку багатьох науковців та практичних фахівців машинобудування має формувати стратегічний потенціал становлення постіндустріального суспільства. Саме в цьому полягає його головне завдання та мета розвитку.

Лише шляхом забезпечення інноваційного напрямку поставленої мети можна забезпечити розбудову конкурентоспроможної економіки. При цьому, говорячи про інноваційний напрям, Великий Ю. В., вважає, що Україна не втратила шанс на повернення до числа індустріальних держав, які поставляють на світовий ринок складну високотехнологічну продукцію [1].

Слід зауважити, що машинобудування дуже складний процес, в ньому дуже багато особливостей, а саме: високий рівень металоємності, тривалий виробничий цикл, тривалий період дивідендів від інвестиційної діяльності, потреба у інноваційному обладнанні та висококваліфікованих кадрах, які вже мають досвід роботи на машинобудівних підприємствах, нерозвиненість вітчизняного машинобудівного ринку, застаріле обладнання та інше. Все це характеризує сучасний стан вітчизняної машинобудівної галузі.

Основні проблеми машинобудівного комплексу України пов'язані із необхідністю розвитку економічних зв'язків у постачанні комплектуючих, втратою традиційних ринків збуту продукції, орієнтацією підприємств на випуск продукції військового призначення, технічною відсталістю і низькою, порівняно з міжнародними стандартами, якістю виробів, а також малоефективним управлінням підприємствами [3].

Слід виділити, ще одну дуже важливу проблему для машинобудівної галузі це майже повну економічну дезінтеграцію з Російською Федерацією, яка була основним партнером України в галузі машинобудування, машинобудівні підприємства втратили можливість виробництва та продажу традиційної продукції. Це, а також інші прояви соціально-економічної кризи в країні, суттєво похитнули економічну стійкість підприємств [2].

Для більш успішної конкурентоздатності вітчизняних підприємств, слід впровадити наступні кроки. По перше сформувати стабільну системи фінансової підтримки вітчизняних підприємств. По друге, провести масштабну модернізацію обладнання на машинобудівних підприємствах. По третє розробити комплексну стратегію управління підприємством, яка дасть змогу поетапно впроваджувати різноманітні бізнес-процеси. Також необхідно повністю переорієнтувати виробництво машинобудівної продукції на ринки ЄС.

Машинобудування, як вже наголошувалось є однією з ключових галузей національної економіки, практично «локомотивом» більшості галузей вітчизняної промисловості, тому її розвиток є пріоритетним для держави.

Державі необхідно прикласти багато зусиль, для того, щоб створити конкурентоздатну галузь, яка зможе залучати інвестиції до країни. Забезпечити підприємства висококваліфікованими кадрами, які мають міжнародний досвід роботи та зробити масштабну модернізацію обладнання на вітчизняних машинобудівних підприємствах. Це зможе допомогти вітчизняним підприємствам зробити великий крок для підвищення конкурентоздатних можливостей та знизити витрати на виробництво продукції.

Література:

1. Великий Ю.В., Стан машинобудування в Україні // Наукова праця. Економіка. Випуск 273. Том 285. С. 51-56.
2. Кравченко М.О., Уваровський Р.Д., Аналіз ефективності інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств // Економічний вісник НТУУ «КПІ» № 14 (2017 р.).
3. Фещур Р.В., Самуляк В.Ю., Управління розвитком машинобудівних підприємств. с. 100-109. 2008 р.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Бодюк А. В., к.е.н., с.н.с.,
Науково-дослідний заклад «Ресурси»

Радченко Ю. І., економіст,

Клименко П. М., к.т.н., с.н.с.,
державна служба

РЕСУРСОМЕТРІЯ В ГОСПОДАРСЬКИХ ОЦІНКАХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ КОРИСНИХ КОПАЛИН В УКРАЇНІ

У сучасному економічному світі наявність і доступність, паливно-енергетичних ресурсів, безперебійність поставок й ефективність їх використання в основному визначають стійкий розвиток і енергетичну безпеку як важливу складову національної безпеки будь-якої країни. Безумовно, що державне регулювання ресурсозабезпечення потребує постійного аналізу й оцінок використання корисних копалин та прогнозування перспектив зростання обсягів їх геологічних запасів.

Ресурсометрія як окрема складова ресурсогеології, треба розуміти, досліджує процеси підготовки, оцінки та підрахунку ресурсів і запасів паливно-енергетичних корисних копалин. У числі її досліджуваних показників в першу чергу слід прийняти статистичні.

Статистичні показники виробництва і споживання первинних енергетичних ресурсів у світі у 2001–2015 рр. за їх видами, за статистичними даними British Petroleum? наведено в табл. 1 [2].

До розділу ресурсометрії слід відносити паливно-енергетичні баланси (ПЕБ) на різні паливно-енергетичні ресурси, що можуть складатися з застосуванням методики зведення даних до одного кількісного вимірника. З застосуванням показників прогнозованої структури видобування цих ресурсів і її очікуваної теплотворної здатності розраховуються перевідні коефіцієнти за видами палива. Переведення здійснюється множенням обсягу видобутку в натуральних одиницях на встановлений перевідний коефіцієнт. Установлені такі орієнтовні значення перевідних коефіцієнтів: нафта і газовий конденсат – 1,4; газ природний і нафтовий – 1,18; вугілля – 0,7; сланці горючі – 0,34; дрова – 0,27 [3].

У структурі паливних ресурсів України домінує кам'яне і буре вугілля, запаси якого за категоріями А + В + С₁, за різними джерелами, складають близько 50 млрд т і є цілком достатніми для забезпечення власних потреб економіки і домашніх господарств. Основні запаси кам'яного вугілля зосереджені в Донецькому і Львівсько-Волинському басейнах; бурого вугілля – переважно в Дніпровському басейні.

Таблиця 1

**Виробництво і споживання первинних енергетичних ресурсів
у світі у 2001–2015 рр. за їх видами, млн т н. е.**

Роки	Споживання, усього	За видами енергетичних ресурсів								
		Нафта		Природний газ		Вугілля		Ядерна енергія	Гідро-енергія	Поновлювані джерела енергії (ПДЕ)
		Виробництво	Споживання	Виробництво	Споживання	Виробництво	Споживання	Споживання		
2001	9501,3	3618,0	3620,9	2246,9	2223,7	2423,9	2416,5	600,9	586,9	52,5
2005	10940,0	3937,8	3933,9	2519,4	2504,5	3033,6	3130,6	626,4	661,4	83,2
2010	12181,4	3979,1	4079,9	2893,9	2886,7	3627,6	3634,3	626,3	784,2	169,9
2015	13147,3	4361,9	4331,3	3199,5	3135,2	3830,1	3839,9	583,1	892,9	364,9

В Україні, за різними джерелами інформації, виявлено більше 300 родовищ нафти і газу, які зосереджені переважно на північному сході країни, у Прикарпатті і Причорномор'ї. Початкові розвідані запаси нафти і газу становили понад млрд т умовного палива. Але ступінь виснаження розвідних запасів досягає понад 60%. Водночас значним резервом є майже 5 млрд т умовного палива ще не розвіданих запасів. За існуючими оцінками ресурси нафти і природного газу в Україні дозволяють збільшити їх видобуток майже вдвічі. Крім того, у Державному балансі запасів обліковуються родовища метану вугільних родовищ.

В Україні утворилося понад 2500 родовищ торфу. Держбалансом враховано понад 1560. Запаси цих корисних копалин оцінюються у 2,2 млрд т. Найбільше їх покладів зосереджені у Волинській, Рівненській, Київській, Чернігівській і Львівській областях. В зональному розрізі в Україні виділено п'ять торфово-болотних областей: Полісся (58% запасів торфу-сирцю), Мале Полісся (7%), Лісостеп (35,9%), Степ (0,4%), Карпати і Прикарпаття (2,9%). Крім того, на території України виявлено близько 350 родовищ покладів сапропелю, Держбалансом враховано 274 родовищ [5].

До ресурсометрії потрібно відносити й порівняльні оцінки енергоресурсів у різних формах. Для порівняння зі станом споживання енергоресурсів в Україні покажемо, за різними даними Інтернет, наступні особливості споживання енергоресурсів в окремих країнах:

в США приблизно рівномірно споживаються вугілля, газ і нафта, оскільки цих корисних копалин в основному достатньо за обсягами їх власного видобутку;

Велика Британія в енергетиці використовує переважно природний газ, оскільки його добуває у великій кількості;

у Канаді за благоприємних природних умов переважно розвивається гідроенергетика; за її показником ця країна є світовим лідером;

Росія для внутрішнього енергоспоживання переважно використовує природний газ, одночасно помірно вугілля та нафти відповідно обсягам їх видобування та експортування;

Японія і Франція за незначної природної забезпеченості первинними паливно-енергетичними ресурсами розвивають ядерну енергетику.

Китай і Польща мають відносно великі поклади та обсяги видобутку вугілля і значно менші – нафти та природного газу, тому у них переважно вугільна енергетика.

Китай, як надвелика держава, досить значні потреби в енергоспоживанні у галузях економіки і побуті на 70,5% забезпечує за рахунок власного вугілля. Висока частка вугілля обумовлена наявністю якісного та дешевого власного вугілля і відносно невеликими обсягами запасів інших первинних енергоносіїв^[1]. Обсяги видобутку природного газу становлять 16 млрд м³ (менше ніж Україна) нафти – 140 млн т.

В енергетиці Польщі аналогічно висока частка використання вугілля, що обумовлюється тим же фактором – наявністю великих запасів якісного та дешевого видобутку власного вугілля і відносно невеликими обсягами інших первинних енергоносіїв [3].

На вугільному паливі в Німеччині виробляється близько 18% електроенергії. В останні роки в цій країні залишилися всього дві кам'яно-вугільні шахти, які планувалося закрити у 2018 р. Основним постачальником цього енергоносія в Німеччину є Росія [2].

Отже, з точки зору формування структури ПЕБ для України показовими є Китай і Польща.

За прогнозами фахівців до 2030 року обсяги видобутку газу можуть перевищити 28,5 млрд м³ за рахунок експлуатації родовищ на шельфі Чорного і Азовського морів [1, с. 84]. Однак, виходячи з показників видобування і споживання вуглеводнів, безумовно, що Україні уже тепер необхідно створити стратегічні нафтові і газові резерви, як наприклад, у Китаї, для користування цими ресурсами в економіці майбутніми поколіннями.

Отже, виходячи із змісту і практичного застосування ресурсометрії у розвитку, як ми вважаємо, має стати окремим розділом економічної геології.

Література:

1. Енергетично-ресурсна складова розвитку України / [С.О. Довгий, М.І. Євдошук, М.М. Коржнев та ін.]; НАН України, Ін-т телекомунікацій і глобал. інформ. простору. – К.: Ніка-Центр, 2010. – 264 с., [4] с. кольор. вкл.
2. BP Statistical Review of World Energy June 2016; <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/1.-Formuvannya-strategichnyh-zapasiv.pdf>).
3. Режим доступу https://uk.wikipedia.org/wiki/Паливно-енергетичний_баланс.
4. Перспективи енергозабезпечення України в контексті світових тенденцій: Монографія / За заг. науковою ред. А. Шевцова. – Д.: РФ НІСД, 2008. – 208 с. Режим доступу: http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/energy_02_2009.pdf
5. Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Корисні_копалини_України.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ РОДИННОГО ТУРИЗМУ

Початок нового тисячоліття ознаменувався підйомом світового туристичного руху. В Україні основою подальшого розвитку туристичної галузі може стати родинний туризм, оскільки українській нації історично притаманне підвищене почуття обов'язку, цікавість до історії рідного краю та країни, сильними є родинні та релігійні традиції. Водночас родинний туризм має розглядатися як засіб, що сприяє розумінню як довкілля, так і української культури та культури країн світу, що є важливим фактором розвитку самої родини і налагодження зв'язків між її членами.

В Україні велику роль у родинному туризмі відіграє самоорганізація, тобто подорожі без залучення послуг суб'єкта туристичної діяльності. З огляду на європейський поступ держави можна припустити, що у період до 2030 року відпочинок, подорожі, мистецтво, культура стануть основними елементами, які заповнять вільний час української родини.

Українським туристичним фірмам сьогодні важко розвиватися у сегменті індивідуального родинного туризму, оскільки ці тури є значно дорожчими, ніж групові. Зокрема, багато бар'єрів виникає на національному ринку через відсутність якості обслуговування.

Тому розвиток цієї туристичної ніші має першорядне значення в стратегії маркетингу суб'єктів туристичної діяльності в Україні. Це продиктовано потребою сучасного українського ринку родинного туризму.

Крім того, в умовах фінансово-економічної та воєнно-політичної кризи в державі дуже високим є психологічне навантаження. Обмеженими є обсяги родинних бюджетів, які можуть бути виділені на відпочинок.

З огляду на зазначені проблеми, що склалися у розвитку родинного туризму в Україні на цей час, необхідно віднайти шляхи його удосконалення. Основу при цьому має складати фінансово-економічне регулювання розвитку туристичної сфери, яке має здійснюватися через ефективну податкову, цінову, інноваційно-інвестиційну і кредитну політику. Для удосконалення процесів розвитку родинного туризму велике значення також має використання туристичними фірмами інформації про довкілля.

На нашу думку, основними шляхами вдосконалення родинного туризму в Україні доцільно визначити такі: розвиток програмування туристичного обслуговування на основі смаків, звичок та бажань родини; розвиток системи гостинності на національному ринку через володіння туристичними фірмами якісною інформацією; активізація реклами, відеоінформація, безкоштовні рекламні листи, великі світлові вивіски, купони тощо; підвищення кваліфікації працівників суб'єктів туристичної діяльності; врахування клімату родин та їх туристичної психології на основі особистісного підходу до кожного члена

родини (частування чаєм і кавою, гарний інтер'єр, введення уніформи працівникам, швидка відповідь на телефонний дзвінок, уникнення професійних термінів у розмові, свіжі журнали); орієнтація на змістовну діяльність туристів; вчасне вистежування і реагування на зміни попиту; динамічний розвиток пригодницького, екологічного, культурного родинного туризму, круїзів і подорожей до тематичних парків у контексті міжнародного досвіду; розробка і впровадження вигідної цінової політики в її оптимальному співвідношенні з якістю послуг; стабільність діяльності; розширення асортименту пропонованих послуг; активне використання інформаційних технологій (розробка функціонального сайту для інформування і консультування родинних клієнтів та попереднього продажу їм турів), тобто організація віртуального офісу. Отже, шляхи вирішення визначених проблем мають лежати у площині комплексності підходів до вдосконалення родинного туризму, зрозумілості у використанні та загальної доступності.

Сьогодні родинний туризм часто є інтелектуальним, тобто спрямованим на підвищення рівня освіти, самоосвіту та просвітництва, саморозвиток і комунікацію загалом [2]. Туристичні програми для родини завжди мають тематичну спрямованість.

У родинному туризмі формується ядро маленької спільноти, об'єднаної однією метою. Проте, для того, щоб успішно функціонувати, недостатньо просто надавати повний спектр послуг.

Туристична пропозиція родинного туризму українських туристичних фірм насамперед орієнтована на внутрішній ринок. Родини готові витрачати свій час і гроші в агросадибах, їхні інтереси зосереджено на природних цінностях: унікальних ландшафтах, чистому повітрі, сприятливому кліматі. Недостатньо затребуваними є послуги трансферу транспортом до найближчих міських центрів [1].

Організація турів для родини підпорядкована загальним правилам розробки турів, але водночас має свої особливості. Для удосконалення роботи туристичної фірми в цьому контексті можна запропонувати зокрема розширювати асортимент самостійного формування пекідж-турів, розробляти нові маршрути родинних турів й оновлювати існуючі.

При здійсненні родинного туризму необхідне запровадження на базі інформаційних туристичних центрів багатомовних інформаційних порталів (сайтів); розвиток і модернізація культурних пам'яток, туристичної інфраструктури загалом. Для ефективної організації родинних турів доцільно використовувати системи просування, що включають: виготовлення брошур, розсилку емейл-листів, вуличну рекламу, участь у туристичних ярмарках тощо. Від цього залежить попит на родинні тури, прибуток і репутація компанії.

Отже, ринок родинного туризму дуже специфічний, тому що має свої особливості та вимоги. Незважаючи на достатній рівень комерційної успішності туристичної фірми, систематичне спостереження за їхнім життєвим циклом є необхідною умовою вдосконалення роботи. Для інтенсифікації туристичної діяльності безперечно необхідне і збільшення доходів громадян України. На цей час родинний туризм необхідно розвивати на мезорівні як найбільш дешевий вид туризму.

Література:

1. Трусова Т. С., Твердохліб О. І., Романів О. Я. Попит на сільський зелений туристичний продукт Рівненської області. Вісник Хмельницького національного університету, Економічні науки, Т. 1, 2014. № 6. С. 202–209.
2. Фрей Л. Сімейний туризм як засіб додаткової освіти для підростаючого покоління. Гілея. 2013. № 6. С. 60–62.

Ушеренко С. В., к.е.н., доцент,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств є основною передумовою їх динамічного зростання, виходу на ринки у глобальному і національному конкурентному середовищі, а в кінцевому результаті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Водночас стан інноваційного розвитку підприємницької діяльності за теперішніх умов суспільних трансформацій не відповідає імперативам виходу України на траєкторію сталого розвитку, визначеного стратегічним курсом у програмному документі Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» [1], що набуває особливого значення для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у зв'язку з її відкритим характером, поступом на шляху євроінтеграції, виміром якого є задоволення копенгагенським критерієм для вступу країни в ЄС, зокрема, критерію розбудови конкурентоспроможної ринкової економіки [2].

Так, за рейтингом конкурентоспроможності країн (індекс глобальної конкурентоспроможності), Україна посідає 81 місце серед 137 країн світу, що поза рейтингових місць країн-членів ЄС [3].

Статистика фіксує низьку інноваційну активність промислових підприємств в Україні. Так, у період 2010–2017 роки частка інноваційно-активних підприємств, тобто підприємств, які впроваджували інновації, від загальної кількості обстежених підприємств складала значення в діапазоні від 14% до 18%, що значно нижче рівня інноваційної активності підприємств в країнах, які мають національні економіки інноваційного типу (40%-80%). Це пов'язано з малою питомою вагою загального обсягу витрат на фінансування інноваційної діяльності, яка становила у ВВП становила 0,97% від ВВП. Практично єдиним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств є їх власні кошти [4].

Обов'язкові універсальні риси підприємництва: економічна самостійність і господарська незалежність суб'єктів підприємницької діяльності; особиста економічна зацікавленість; господарський ризик і відповідальність

економічного та соціального характеру. Водночас, за теперішніх умов суспільних трансформацій, розбудови громадянського суспільства характерною властивістю підприємництва має стати його соціальна відповідальність перед суспільством за створення робочих місць, забезпечення пристойних доходів працюючим у цьому секторі національної економіки, а також співучасть у форматі державно-приватного партнерства щодо реалізації суспільно-значущих проектів.

Динамічний розвиток української економіки в просторовому і галузевому аспектах не може здійснюватися без пропорційного, взаємопов'язаного розвитку великого і малого підприємництва (далі – МП). Тому в стратегічних галузях економіки (зокрема, машинобудування, металургія, приладобудування та інше) домінуючими можуть залишатися реструктуровані ефективно працюючі великі підприємства корпоративного типу. Але, щоб зробити економіку країни гнучкою, сприйнятливою до нововведень, розвивати регіональну й місцеву ініціативу, сприяти природному зростанню економічного потенціалу регіонів, міст та районів, потрібно розвивати також МП як складовий елемент економічної системи.

Аналізуючи функції сучасного МП, виділяємо такі його характерні риси: МП є особливою частиною підприємницької діяльності; воно існує і розвивається як певна цілісність, формуючи порівняно автономний сектор економіки; МП виступає на ринку праці значним сегментом працевлаштування населення, який має тенденцію до розширення в Україні; МП виступає одним із визначальних факторів формування середнього класу в Україні.

В структурі підприємств співвідношення великих, середніх і МП дещо змінилось. За останні 3 роки як і раніше 0,1 відсотка усіх підприємств представлено великими підприємствами, частка середніх підприємств складає 4,7% до 4,4%. Відповідно з 95,2% до 95,5% збільшилась питома вага МП, з яких майже 83% мають статус мікропідприємств, при цьому більше ніж половина з них працюють у сфері торгівлі та послуг.

Державна політика сприяння розвитку МП вирішує широкий спектр завдань, які стоять перед українською економікою в цілому. Серед них можна виділити такі.

1. Залучення в економіку місцевих економічних ресурсів. Перед економікою України постає завдання залучення до виробництва частини матеріальних і фінансових коштів населення, які використалися раніше виключно для особистого споживання.

2. Гнучке і своєчасне реагування на зміни споживацького попиту. МП дає можливість значно збільшити без суттєвих капітальних вкладень виробництво багатьох споживацьких товарів і послуг, розширити їх асортимент, забезпечити гнучке, своєчасне реагування на зміну попиту, оскільки в цьому випадку широко використовуються невеликі місцеві джерела сировини і відходи великого виробництва.

3. Активізація структурної перебудови економіки. МП, що «розробило» новий вид товару або послуг починає заповнювати «споживацьку нішу», розширює своє виробництво, може стати середнім або навіть великим. Не

випадково більшість гігантів сучасної індустрії США, Японії виросла з невеликих підприємств. Крім того, синтез МП і великих підприємств може забезпечити ефективний розвиток економіки.

4. Сприяння у вирішенні проблеми зайнятості. МП володіє значним потенціалом у сфері працевлаштування населення, залучення у виробництво резервів робочої сили, яка не може бути використана у великому виробництві через його технологічні та інші особливості. Це пенсіонери, особи, які навчаються, домогосподарки, інваліди, а також особи, які бажають працевлаштуватися після основного робочого часу для отримання додаткових легальних доходів.

5. Подолання територіального й галузевого монополізму. При створенні малих підприємств відбувається наближення виробництва товарів і послуг до споживача. У зв'язку з цим скорочуються транспортні витрати на доставку товарів на периферію, а значить, в умовах України можливо певне вирівнювання умов життя в різних населених пунктах.

6. Створення сектора економіки МП є позитивною альтернативою нелегальному підприємництву, що усуває його приховане становище на ринку шляхом вдосконалення умов діяльності легально працюючих суб'єктів МП.

Зараз більше ніж половина малих підприємств працює у сфері торгівлі, громадського харчування і загальної комерційної діяльності, тобто в тих галузях, де не потрібні особлива кваліфікація і великі первинні інвестиції. Водночас, розвиток МП в промисловості і будівництві потребує значних одноразових інвестицій при тривалих термінах окупності, а також підтримки з боку держави у створенні сприятливого підприємницького клімату. Підприємства цих галузей, як і всі підприємства виробничого профілю, зазнають на сьогодні великих труднощів, вони або почали скорочувати своє виробництво, або були вимушені доповнювати основну діяльність комерційної, розглядаючи її як додаткове джерело прибутку.

Відчутно гальмує розвиток МП існуюча система податків і зборів, небажання банків кредитувати МП, а також широкий прояв корупції і дій з боку організованої злочинності.

МП в Україні поки що не змогло виконати властиві йому функції в розвинутих країнах світу і реалізувати свій потенціал.

У цьому контексті пропонується: забезпечити державну підтримку МП щодо впровадження інноваційних проектів, розроблених відповідно до пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, визначених законодавством; розвивати інноваційну інфраструктуру підтримки інноваційної діяльності в Україні (технологічні та промислові парки, інноваційні бізнес-інкубатори, венчурні фонди, інноваційні центри, консалтингові та інжинірингові центри, що здійснюють свою діяльність на підтримку реалізації інноваційно-інвестиційних проектів); з метою формування інноваційної культури підвищення фахового рівня керівників МП забезпечити їх підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації за напрямом спеціалізацій «Інноваційний менеджмент» і «Управління проектами».

Література:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалено Указом Президента України від 12.01.2015р. № 5/2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.president.gov.ua.
2. Копенгагенські критерії членства в Європейському союзі (довідка). [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/774>.
3. Индекс глобальной конкурентоспособности. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2018 (последняя редакция: 02.08.2018). URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Чуйко М. М., к.т.н.,

Чуйко А. М., к.т.н., с.н.с.,

*Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Харків, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ ФУНКЦІОНАЛЬНИМИ ХАРЧОВИМИ ПРОДУКТАМИ В УКРАЇНІ

При сучасному рівні розвитку суспільства інтернет-торгівля є невід'ємною складовою економіки більшості країн світу. Кількість здійснених операцій в даній сфері з неймовірною швидкістю зростає, що все більше впливає на світову економіку. Намагаючись мінімізувати витрати на оренду, виробники все активніше відкривають свої представництва в мережі Інтернет. І, згідно з прогнозами експертів, ринок електронної комерції буде і далі успішно відвойовувати покупців у звичайної торгівлі.

На сьогоднішній день популярність інтернет-торгівлі в Україні швидко зростає, адже цей спосіб продажів зручний і для продавців, і для покупців. І хоча торгівля продуктами харчування поки займає незначну частку в структурі інтернет-торгівлі, проте активні інвестиції в сегмент онлайн-торгівлі харчовими продуктами тривають, а великі ритейлери все частіше запускають інтернет-магазини в своїх регіонах [1].

Сьогодні ринок онлайн-замовлень продуктів харчування є новим і перспективним. Зараз мережею Інтернет в Україні користується 60% населення, з них 20% купують різноманітні товари в інтернет-магазинах. Продовольчі ж товари шляхом електронної комерції купують лише 10% користувачів. Частка продажів харчових продуктів через мережу Інтернет у великих торговельних мережах складає не більше 1-1,3% від загального товарообігу.

Учасники ринку інтернет-замовлень харчової продукції в Україні поділяються на дві категорії. До першої належать онлайн-магазини відомих мереж супермаркетів: Metro, «Ашан», «Рост» та ін. До другої категорії –

інтернет-магазини, які не є структурною одиницею торговельних мереж і продають продовольчу продукцію тільки в інтернеті: Produktoff, «МЛК», «Булка», Napoli, Intermeals тощо.

В Україні покупки продуктів харчування через інтернет з постійною періодичністю здійснюють переважно люди середнього класу, що становлять менше 25% від числа населення. Це, як правило, молоді, освічені інтернет-користувачі переважно з великих міст. Більше половини – це люди у віці від 14 до 34 років, також майже 50% – з вищою освітою. Потенційні покупці продукції онлайн мають такі основні потреби: імпорتنі продукти харчування; органічна продукція та продукти оздоровчого призначення; якість і безпечність продуктів та упаковки; нескладний механізм повернення товару; вчасна доставка тощо [2].

У всіх торговельних мережах продажу харчових продуктів є якісно розроблені інтернет-сайти зі зручним інтерфейсом для оформлення онлайн-замовлень. Роль мерчандайзингу в інтернет-магазині виконує грамотно зроблена навігація сайту. Значущою конкурентною перевагою також є асортимент. Багато інтернет-магазинів мають дуже широкий асортимент за обраним напрямом товарів, чого не може собі дозволити роздрібний магазин.

Встановлено, що у сучасному світі на розвиток ринку продуктів харчування впливають такі чинники: потреба у підвищенні ефективності виробництва за рахунок посилення конкуренції; підвищення рівня інформованості та освіченості населення з питань харчування; поступова зміна вподобань та вимог споживачів; обов'язкові гарантії якості та безпечності продуктів харчування на всіх етапах товароруку; розробка нової продукції з корисними властивостями.

Виходячи з вимог споживачів видно, що одним з головних критеріїв вибору того чи іншого харчового продукту є не тільки його якість і безпечність, а й те, щоб він справляв лікувально-профілактичну та оздоровчу дію на організм людини. Адже зараз у зв'язку зі стресами, неправильним харчуванням, погіршенням екологічної ситуації велика кількість громадян зіштовхуються з різного роду хворобами. До того ж харчування більшості дорослого населення не відповідає принципам здорового харчування через вживання харчових продуктів, які містять велику кількість жиру тваринного походження та простих вуглеводів, а також через нестачу у раціоні овочів, фруктів, риби та морепродуктів.

У зв'язку з цим зараз все більшій популярності серед населення набувають харчові продукти функціонального призначення. Такі продукти володіють науково обґрунтованими та підтвердженими властивостями, знижують ризик розвитку захворювань, пов'язаних з харчуванням за рахунок наявності у їх складі фізіологічно функціональних інгредієнтів, а також попереджують та заповнюють дефіцит поживних речовин в організмі. До фізіологічно функціональних харчових інгредієнтів відносять вітаміни, мінеральні речовини, харчові волокна, поліненасичені жирні кислоти, незамінні амінокислоти, антиоксиданти, глікозиди, пробіотики, пребіотики тощо. На сьогодні відомий широкий асортимент розроблених функціональних продуктів харчування:

зернові сніданки, хлібобулочні, макаронні та кондитерські вироби, морепродукти, безалкогольні напої на основі фруктових соків, екстрактів та відварів, плодово-ягідні та овочеві продукти, продукти на основі переробки м'яса та субпродуктів птиці та ін.

Тому актуальним та доцільним на сьогодні є виведення на вітчизняний ринок такої продукції, ознайомлення з нею споживача, а також підвищення обсягів її продажів шляхом залучення інтернет-торгівлі. По-перше, це дасть змогу виробнику харчової продукції функціонального призначення надати більш детальну інформацію про свій виріб на сайті продавця, а не обмежуватися тільки етикеткою продукту; описати його корисні властивості, мінімально необхідну кількість споживання даного продукту для отримання оздоровчого ефекту для організму людини; розмістити розширений опис про виробника та сировину, що була використана під час виготовлення продукції, відгуки реальних покупців тощо. По-друге, вік споживачів, які дбають про своє здоров'я і будуть купувати функціональну харчову продукцію, збігається з віком покупців, що користуються ринком електронної комерції. Це, в свою чергу, дозволить безпосередньо наблизити харчову продукцію функціонального спрямування до свого потенційного споживача. По-третє, онлайн-торгівля може бути досить зручною під час продажу швидкопсувної функціональної харчової продукції шляхом її виготовлення на замовлення. Таким чином покупець на сайті інтернет-магазину може завчасно зробити замовлення і отримати свіжий продукт у потрібний час. Також виготовлення продукції на замовлення дозволить виробнику не зазнавати збитків внаслідок невчасної реалізації продукції, що має дуже обмежений термін зберігання. До того ж інтернет-торгівля функціональними харчовими продуктами може здійснюватися як безпосередньо виробником цієї продукції, так і спеціалізованими онлайн-супермаркетами, де буде представлений широкий асортимент продуктів харчування з функціональними властивостями різних виробників.

Проте, для повноцінного розвитку вітчизняної онлайн-торгівлі, зокрема функціональними продуктами харчування, необхідно подолати низку серйозних проблем. Це недостатня поінформованість населення щодо необхідності вживання продукції функціонального призначення та її цінних властивостей; відсутність потрібної кількості логістичних компаній для транспортування продукції, які могли б доставляти замовлені споживачем продукти з дотриманням санітарних норм, урахуванням температурних режимів та інших чинників; недостатній рівень володіння комп'ютерною технікою, що призводить до низької взаємодії з сайтом, особливо старшим поколінням; недовіра населення до продавців на відстані; скорочення доходів населення України та вибір споживачем низької ціни перед зручністю онлайн-замовлення; відсутність кадрів відповідного профілю і рівня тощо.

Отже, інтернет-торгівля продуктами харчування, стрімко розвиваючись, стає самостійною частиною ринку. В Україні на даному етапі вона переходить від початкового до просунутого етапу свого становлення, зберігаючи світові тенденції, хоча і є ряд об'єктивних чинників, які заважають цьому процесу.

Діяльність підприємців з розвитку електронної комерції буде сприяти зростанню обсягів продажів, підвищенню конкурентоспроможності компанії, поліпшенню якості обслуговування споживачів і підвищенню мотивації до придбання функціональних харчових продуктів через формування візуального образу.

Література:

1. Заболотских Л. Ю. Интернет-торговля как направление торговой политики компании / Л. Ю. Заболотских // Торгово-экономический журнал. – 2016. – Т. 3. – № 3. – С. 205-222.
2. Зубов А. Как в Украине обстоят дела на рынке онлайн-заказа продуктов питания [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://112.ua/mnenie/kak-v-ukraine-obstoyat-dela-na-rynke-onlayn-zakaza-produktov-pitaniya-452204.html>.

BUSINESS ENTERPRISES AND CORPORATE GOVERNANCE: CONTEMPORARY TRANSFORMATION PROCESSES

Andriushchenko K. A.,
Doctor of Economics Sciences,
Associate Professor, Professor of the Department,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine

ORGANIZATIONAL MODEL «AMBIDEXTROUS ORGANIZATION AS A KEY ELEMENT OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM

According to Roswell, the fifth generation of the innovation process` models is the logical continuation of the integrated model with more elaborate strategies based on new technologies [1]. Organizational and system integration, flexibility, decentralized, horizontal organizational structures, parallel processing of information, networking and effective systems of interaction with external innovation producers and counterparties along the value chain are the key parameters of the process. According to Roswell's definition, the fifth generation is essentially a lean innovation process, but at such an innovative process is called a strategic networking model at present moment[1].

Meissner and Kotzemir also highlight the sixth generation of innovation processes, based on the concept of open innovation by Henry Chesbrough [2]. In this model, it is emphasized that the purposeful management of incoming and outgoing knowledge flows allows to accelerate intracorporate innovations and expand markets for external use of innovations. Companies should use both internal and external sources and ways of innovation to enter the market.

As it was said earlier, since the fourth generation, the models of the innovation process have become integrated, system-based, within their framework the companies began to be considered in interaction with their external environment: suppliers, consumers, state institutions, external research and development centers, and so on. In this logic, in the fourth generation of models of the innovation process, the transition to a macro-level was made for the first time within the framework of the concept of national innovation systems.

In the fifth generation, elements of evolutionary, dynamic analysis were introduced, and regional innovative clusters are in the focus of the sixth generation study. Despite the division into generations, at the moment all the above mentioned models are working, practiced by multiplicity of economic agents in different parts of the world and have many forms of implementation at the corporate and state levels.

The scale of the innovation process can vary greatly: it can be concentrated within one project team or distributed across a network of organizations. In general, four types of agents can participate in the innovation process [3]:

- individuals as particular inventors and employees of companies;
- firm;
- universities;
- research centers, receiving public funding and private non-profit organizations.

The Ambidextrous Organization is a company whose organizational design allows it to derive profits from current economic activities (operational activities) and explore opportunities for creating new activities through the production of consistent and radical innovations (research activities) equally profitably. These companies use different strategies for producing innovations both internally and through the use of external developments.

The group of scientists has developed a taxonomy of organizational ambidextures in two parameters:

- 1) temporary, what means ambidexterity can be consistent and simultaneous;
- 2) structural, what means isolated independent and interdependent ambidexterity [4].

Independent ambidexty is carried out within the framework of one business unit, whereas the interdependent ambidextory combines operational activities with innovative ways of their organization in different business units; at the same time, these business units may belong to different companies. On the basis of these two parameters, four types of organizational ambitions are distinguished: harmonic, cyclical, divided, and reciprocal [5].

The first type of ambidexture (harmonic) is realized through the impact of organizational culture on each employee of the organization, which distributes its time between the operational and innovation activities. In the second case (cyclical), depending on external conditions in the organizational design of the company, the mechanical constructions (operational activity) or organic (innovative activity) prevail [6]. In the third case (partitional), innovation activity is allocated from the company into a separate business unit with an excellent organizational structure and culture. The fourth type of reciprocal implies that the results of the operational activity of business unit A are input resources for research and development of business unit B; from the latter company A comes the results of research and development, which company A brings to the market and actively extracts innovative rent. An interesting example of the fourth type of ambidextory is the pharmaceutical industry, in which biotech companies and large pharmaceutical companies are actively interacting in the development and introduction of new drugs to the market [7]. This industry is an example of the creation of an open innovation network, which unites research centers, start-ups, interacting-type companies, supplier companies and other elements of the national innovation system (NIS) into a single network.

National innovation systems act as the models for the production of innovations at the macro level. Depending on the institutional features, NIS to a greater or lesser extent include six blocks of basic elements:

- 1) the business sector;
- 2) the state;
- 3) the research sector;

- 4) elements of innovative infrastructure (technology transfer centers, technology parks, business incubators and others);
- 5) organized civil society;
- 6) foreign partners in innovation activities [8].

In terms of the significance of the various components and the specifics of their interaction, researchers identify four types of NIS models: the Euro-Atlantic, East Asian, alternative and the «triple-helix» model.

References:

1. Rothwell R., «Towards the fifth-generation innovation process», *International Marketing Review*. 11(7). 7-31. 1994.
2. Meissner D., Kotsemir M. Conceptualizing the innovation process towards the 'active innovation paradigm' – trends and outlook // *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. 2016. Vol. 5. № 1. 18 p.
3. Rohrbeck R., Gemünden H. G. Corporate foresight: Its three roles in enhancing the innovation capacity of a firm // *Technological Forecasting and Social Change*. 2011. Vol. 78. № 2. Pp. 231-243.
4. Rothwell R. Towards the fifth-generation innovation process // *International marketing review*. 1994. Vol. 11. № 1. Pp. 7-31.
5. Rajaguru R., & Matanda, M. J. Effects of inter-organizational compatibility on supply chain capabilities: Exploring the mediating role of inter-organizational information systems (IOIS) integration. *Industrial Marketing Management*, 42(4), 2013. Pp. 620-632.
6. Oh L.-B., Teo H.-H., & Sambamurthy, V. The effects of retail channel integration through the use of information technologies on firm performance. *Journal of Operations Management*, 30(5). 2012. Pp. 368-381.
7. Lee H., Kim, M. S., & Kim, K. K. Interorganizational information systems visibility and supply chain performance. *International Journal of Information Management*, 34(2). 2014. Pp. 285-295
8. Im G., & Rai A. IT-enabled coordination for ambidextrous interorganizational relationships. *Information Systems Research*, 25(1). 2014. Pp. 72-92.

Druhova E. S., Associate Professor,
National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»
Kharkiv, Ukraine

MECHANISM OF STRATEGIC CONTROLLING OF MACHINE -BUILDING ENTERPRISES

The economic environment is currently extremely unstable. Causes of instability: the formation of an innovation-type economy, exacerbated relations with the Russian Federation, the gradual increase in the scarcity of energy resources and some types of raw materials, etc. To maintain competitiveness in these conditions, enterprises are developing and using new management methods, corresponding to the complexity and dynamism of the external and internal environment.

We can conditionally outline the following ways of strategic management: Instrument of strategic management – in some cases, as a rule, separate instruments that do not form an integral aggregate can be used for management at state-owned or unprofitable enterprises. The simplest tool is a report on the work. Already on its basis other tools, such as a plan, special indicators or indicators, analytical tools can be introduced. Information that is not received as a result of the use of the strategic tool, the leader replaces his subjective judgments and estimates [1; 4].

The method of strategic management is an organized set of actions and tools necessary to achieve the tasks of strategic management. Methods are used to solve individual problems and, as a rule, are not universal. They are created for a specific enterprise and specific conditions, applied as needed and due to the tendency to obsolescence are often replaced and transformed.

The difficulty in understanding the controlling system, and therefore the tools for its management, is that the domestic machine-building enterprises are very «hard» to perceive changes.

Strategic controlling is a method of strategic management, which is basically based on three main tools: a plan, a report, a plan-fact analysis. If you go into details, you can supplement this scheme with a lot of tools, but these three elements are generators and integral to strategic controlling. Strategic control is used to achieve the overall goal of the enterprise. He does not have categorically defined tools and their strict organization of interaction, tools are often transformed and changed. Only the basis of three elements remains unchanged [2; 5]. Strategic controlling differs from the method of strategic management in that it can be used in various modifications in any large enough enterprises under any conditions and it can not be replaced by any method. The mechanism of strategic controlling is the interdependent interaction of elements of strategic controlling (personnel, managers, tools, methods...). In the mechanism, elements have their role and place. Its basis is also a plan, a report and a plan-fact analysis, but all instruments of the strategic controlling mechanism are defined and organized, although as the science, technology and the enterprise develop, they also change. The following authors wrote about the controlling mechanism: D. N. Karasev, O. V. Isayeva, E. L. Popchenko, Zh. L. Shalunova, E. J. Bobkova, N. I. Selivanova, P. G. Pererva, but, in our opinion, they did not disclose the essence of using the term «mechanism» in this phrase. In our opinion, it consists in the fact that the mechanism of strategic controlling is the interdependent interaction of elements of strategic controlling (cadres, managers, tools, methods), each element has its role, place and is used at a certain point [3].

The mechanism allows you to perform tasks beyond the power of the individual subject (in our case, the supervisor). The mechanism never stops functioning, and only after passing a certain cycle, it returns to its beginning. The main products of the strategic controlling mechanism are the mission, strategic goals, strategy, strategic plans, business projects, strategic management decisions, (hereinafter referred to as the strategic product). At various enterprises these products are developed in different ways, from informal discussion to a strict algorithm. The mechanism allows to algorithmize this work in such a way that the head is supplied with all the necessary information for the development of a strategic product.

Thus, we can distinguish the following definition of the mechanism of strategic controlling: it is a complex system of information and analytical support of the enterprise's governing body in the process of implementing strategic management, consisting of elements of controlling, interdependent in a formalized sequence.

The novelty of the concept of the mechanism of strategic controlling lies in the fact that it is not limited to the choice of strategic controlling tools, but develops a mechanism for continuous strategic work that allows the enterprise to constantly adapt a strategic product to achieve the target level of competitiveness.

The main tools for strategic controlling include analysis of strengths and weaknesses, strategic balance building, portfolio analysis, organizational analysis, functional and cost analysis, life cycle model, early warning and response system, discriminant analysis, shareholder-value analysis, Balanced-Scorecard, benchmarking and a number of others.

Practice shows that the successful financial and economic activity of the company depends on approximately 70% of the strategic direction, almost 20% – on the efficiency of operational management and almost 10% of the quality of the implementation of current tasks. In general, the strategy is to identify the main long-term goals and objectives of the enterprise, adopt a course of action and allocate the resources needed to achieve the goals. The effectiveness of the strategy is determined by the size of the gap between the strategic goals and the real capabilities of the enterprise.

Thus, the importance of making the right management decisions depends on the mechanism and tools of strategic controlling in the enterprise. To achieve high performance in financial and economic activities and close «bottlenecks» in production, enterprises in the machine-building industry need to implement a system of strategic.

References:

1. Dzoba V.B. Conceptual ambush of the system for monitoring on receipts / V.B. Dzoba // *Biznesinform.* – 2014. – № 5. – P. 255-260.
2. Akulova Yu.O. Basic principles and approaches to the organization of controlling at Ukrainian enterprises: [Electronic resource] / Yu.O. Akulova // *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київ Polytechnic Institute»*. – 2014. – № 11. – Access mode: <http://economy.kpi.ua/uk/node/V03>. – The name of the screen. – Available on 11/29/2014.
3. Druhova O.S. Systematization of approaches to formulating the monitoring control algorithm. // *Науковий вісник Одеського національного університету імені І.І. Mechnikov. Серія «Економіка»*. – Odessa, 2016. – Vol. 21. Issue 9 (51). – P. 59-63.
4. Fayzov A.B. Functionality of the system control system / A.B. Fayzov // *Agroinkom.* – 2013. – № 10-12. – P. 47-49.
5. Selivanova N.N. Controlling as a new philosophy of modern business management in Ukraine: [Electronic resource] / N.N. Selivanova // *Економіка: реалії часу. Science journal.* – 2013. – № 1, (6). – P. 82-88. – Access mode: <http://economics.opu.ua>.

Zhakiybayev K. T.,
Doctoral Candidate of the DBA Program,
Almaty Management University
Almaty, Kazakhstan

CHANGE OF THE STRATEGY OF IMPLEMENTING THE IPO ON THE NEW STEP OF PRIVATIZATION IN KAZAKHSTAN

Despite the termination of the «People's IPO» Program, the study of its influence on market processes in general and analysis of the forms and methods of development of the Kazakhstan stock market are of great importance.

At the same time, the implementation of the Program was aimed at providing opportunities for citizens of the Republic of Kazakhstan to purchase shares of leading domestic companies. Acquiring these shares, allowed them to become co-owners and had the opportunity to personally participate in the economic growth of the country. The most important result of the Program was an increase in the financial literacy of the population.

The «People's IPO» program was conducted on the principles of transparency, openness, justice and equal accessibility for all citizens of Kazakhstan. When implementing the Program, the priority right of citizens of Kazakhstan to participate in the «People's IPO» Program was ensured. The positive effect of the Program was also in the fact that companies, candidates for participation in the «People's IPO», significantly improved the corporate governance system by adopting the most effective management models and improving information transparency. Thus, the largest companies-leaders of the Kazakhstan economy set the advanced format and contributed to the development of corporate culture in the country. Other state-owned companies, as well as leading private Kazakhstan joint-stock companies, were forced to implement new standards.

The placement of shares by the «People's IPO» method resulted in a sharp increase in the number of investors and securities owners, which should serve as an influential factor in reducing the level of social stratification and the growth of social stability in the country.

Prior to the start of the Program, the retail investment industry in Kazakhstan had a very small market share and covered a small number of investors. As of 1 January 2011, according to the internal data of JSC Central Depository of Securities, brokerage organizations opened about 10 thousand sub-accounts on behalf of individuals. As of 1 June 2011, individuals owned shares and bonds of non-state issuers in the amount of about KZT 80 billion, or 0.65% of the total amount of placed shares and bonds of non-state issuers.

The successful launch of the «People's IPO» Program contributed to the activation of the development of the securities market in Kazakhstan. At the first stage, shares of two companies were listed on the stock market. In December 2012 KazTransOil JSC and in December 2014 KEGOC JSC placed more than 64 million common shares on the KASE, Kazakhstan stock exchange. As a result of the placement, more than 70,000 citizens of Kazakhstan became shareholders. The

volume of raising funds because of the placement of shares of only two companies exceeded KZT 40 billion.

Analyst of the investment company Alpari, Anna Bodrova, notes, «Any initial public offering is a risky process. Typically, companies choose the quietest time on the market for placements, so that exchange and currency risks do not create threats to the IPO. And now in the economy of Kazakhstan is not the quietest period – the accumulated devaluation of the Tenge, the change in the leadership of the Central Bank, the growth of inflationary parameters. All this in a complex forces the population and investors to be nervous. It is unlikely that in the current conditions the format of the people's IPO may be in demand»¹.

The Government of Kazakhstan has determined the list of companies planned to be transferred to a competitive environment, including those belonging to the group of Samruk-Kazyna JSC, for the withdrawal of stakes in companies on the stock market of the Republic of Kazakhstan. However, the significant devaluation of the national currency that followed in 2015–2017, forced the Government to suspend the implementation of the Program, and then to finish it ahead of schedule. The creation of such an unpopular decision was facilitated by the creation of the «Astana» International Financial Center. The Government set the task before the Samruk-Kazyna JSC on the inclusion of companies on an IPO on a new international platform. This involves changing the basic approaches and principles when selling shares of companies. That is, the Government and Samruk-Kazyna JSC have set a course for another placement of shares of national companies in the framework of a new round of privatization of strategic objects of state property.

According to the director of the Institute for System Studies of Kazakhstan Society, economist Tokhtar Yesirkepov, the Government has already managed to dissociate itself from this direction of privatization of state property, suspending its operation. Hence, the next «people's privatization», unfortunately, goes to the «dump» of history. Esirkepov T. believes that «nevertheless, the Government should return once again to this program aimed at solving such problems as granting citizens of the Republic the opportunity to own shares in the largest enterprises of the country, creating a new investment tool and increasing the savings of the population, further developing the securities market, attraction of additional financing by companies to implement investment projects»².

New approaches of the Government of Kazakhstan to the implementation of privatization are also aimed at restructure state assets and continue the course on the withdrawal of companies to an IPO.

It is important to note that, despite the fact of selling shares of national companies, the «People's IPO» Program was not a classic privatization process, approaches and principles are fundamentally different for them.

Privatization usually occurs in difficult periods, when the state needs funds to replenish the budget and fulfill social obligations. In our case, the situation is different. Under the «People's IPO», the proceeds from the sale remained in the

¹ Elemesov M. (2015). Pochemu svorachivayut programme v Kazakhstane. [Why the Program is being winded out in Kazakhstan], [in Russian].

² Esirkepov T. (2018). Narodnaya privatizatsiya na svalke istorii. [People's privatization in the dump of history], [Russian].

companies, they were not withdrawn to the state budget. The new IPO strategy has not been clearly defined yet, and taking into account the economic situation in the country, it is possible that shares of the sole shareholder will be withdrawn without additional issue.

On 4 December 2017, Minister of Finance of the Republic of Kazakhstan, Sultanov BT, commenting on the development of the «Astana» International Financial Center, said that the companies of Samruk-Kazyna JSC are being trained for IPO / SPO withdrawal. «In particular, road maps have been developed for the withdrawal of assets on IPO / SPO for each company, taking into account the level of current readiness, the need for changes in industry legislation, and tariff regulation. The AIFC Exchange Site is considered to be a priority for IPO / SPO companies»³.

At the same time, according to the resolution of the President of the Republic of Kazakhstan dated 1 November 2016 № 2506-11PAB, the Ministry of National Economy is considering the issue of double listing of the Samruk-Kazyna JSC subsidiaries, that is, holding an IPO on both the London, Hong Kong Stock Exchange and the AIFC site.

Practical significance for future actions on the first public offer of shares of state-owned companies in Kazakhstan and other post-Soviet states has an analysis of Kazakhstan's experience in entering the IPO market, securities market legislation, corporate law, the strategy of using the best world practices in preparing the company for an IPO.

Holding an IPO turns the company's economic activity into an object of monitoring and influence on the part of securities market participants. The involvement of large groups of people in the ownership of shares significantly expands the scope for attracting financial resources and at the same time significantly expands the circle of investors interested in the company's performance and evaluating these results through operations for buying and selling shares in the stock market.

However, Doctor of Economic Science, Meir Kazhyken, notes, «Most of the population does not have free cash, and those who have the opportunity to save, rarely invest in stock securities. This is confirmed by the fact that over three years of implementation of the popular IPO program widely advertised by the government, less than 1% of the population participated in it. The growing economic crisis reduces quotes of stock securities, which is profitable for investors, but is dangerous for the issuers themselves. There may be a redistribution of property in favor of a narrow circle of large investors with substantial financial resources. The primary placement of shares is a good tool for the market allocation of investment resources of the economy. However, in Kazakhstan for many years it will not be popular either for companies or for the population»⁴.

Monitoring the activities of international exchanges shows an increase in the scale of the use of IPOs in the modern economy. This is due to the growing importance in the economy of the financial market due to the growth of incomes of the population, the wide involvement of the population in financial investments through direct purchase of securities, participation in accumulative pension funds,

³ Sultanov B.T. (2017). Kommentarii po voprosu «O voprosah razvitiya Mezhdunarodnogo finansovogo centra «Astana» [Comments on the issue «On development issues of the «Astana» International Financial Center»], [Russian].

⁴ Kazhyken M. (2016). Sem not investicionnoi politiki [Seven notes of investment policy], [Russian].

insurance savings, as well as in collective investment funds and other financial institutions.

Studies show that the IPO market in the post-Soviet states, as well as in Kazakhstan, is actively formed due to the growing opportunities of the stock market, methods of effective IPO implementation and ways of involving the population in financial investments are being developed. The development of the investment potential of the national stock market allows issuers to effectively place shares not only on foreign sites, but also in their own state.

With a significant reduction in the flow of petrodollars to the country, the Government is forced to follow the path of a real reduction in the share and role of the state in a market economy. That is why it decided not to continue the «People's IPO» Program, as it became obvious that the population itself will not master such a massive privatization.

Financial director of Visor Capital JSC, Murat Temirkhanov, commenting on the Government's refusal from the «People's IPO» Program, pointed out that «For large-scale privatization, it is necessary to sharply increase the shares of sold shares, and also attract foreign investors of all kinds, both strategic and portfolio. Only in this case we can come to a real market economy integrated into international markets»⁵.

The study of the problem shows that the termination of the «People's IPO» Program does not mean the refusal of the Government of Kazakhstan from the chosen course to involve the active population in market mechanisms and continue privatization of state-owned companies.

References:

1. Elemesov M. (2015). Pochemu svorachivayut programme v Kazakhstane. [Why the Program is being winded out in Kazakhstan], [in Russian].
2. Esirkepov T. (2018). Narodnaya privatizaciya na svalke istorii. [People's privatization in the dump of history], [Russian].
3. Sultanov B.T. (2017). Kommentarii po voprosu «O voporosah razvitiya Mezhdunarodnogo finansovogo centra «Astana» [Comments on the issue «On development issues of the «Astana» International Financial Center»], [Russian].
4. Kazhyken M. (2016). Sem not investicionnoi politiki [Seven notes of investment policy], [Russian].
5. Ezhenova K. (2015). IPO v Kazakhstane: zakonomerniy falstart [IPO in Kazakhstan: a natural false start], [Russian].

⁵ Ezhenova K. (2015). IPO v Kazakhstane: zakonomerniy falstart [IPO in Kazakhstan: a natural false start], [Russian].

ХАРАКТЕРИСТИКА ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Під загрозами фінансово-економічної безпеці підприємства слід розуміти сукупність факторів і умов, що створюють небезпеку для нормального функціонування господарюючих суб'єктів відповідно до поставлених цілей та завдань. В цей час в економічній літературі існує багато понять, які мають схожий зміст, серед яких: «загроза економічній безпеці», «загроза безпеці підприємництва», «загроза безпеці підприємства». Загрози фінансово-економічній стабільності та життєздатності підприємства залежно від джерел виникнення поділяють на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні загрози виникають без участі та мимо волі підприємства або його працівників, незалежно від ухвалених рішень та дій керівництва. Наприклад, стан фінансових і економічних відносин у країні та за її межами, наукові відкриття, форс-мажорні обставини тощо. Такий вид загроз слід обов'язково розпізнавати і враховувати при прийнятті управлінських рішень.

Суб'єктивні загрози виникають, як правило, внаслідок навмисних чи ненавмисних дій людей, а також різних органів та підприємств, включаючи, на жаль, нерідко державні, які за статусом зобов'язані сприяти економічній безпеці підприємства [1].

Загрози фінансово-економічній безпеці можна класифікувати наступним чином: за можливістю прогнозування, джерелами виникнення, можливістю запобігання, відкритістю, природою виникнення, величиною збитку, наслідком та ступенем імовірності виникнення, за масштабом виникнення.

За ступенем ймовірності виникнення запропоновано виділяти неймовірні загрози, відсоток можливості настання яких практично дорівнює нулю; малоймовірні, можливість настання яких також є дуже низькою; імовірні, які реально загрожують господарюючому суб'єкту; досить імовірні, тобто їх настання є практично неминучим; цілком імовірні – найбільш близькі до реалізації.

За масштабом виникнення запропоновано крапкові, локальні й загальні. Масштаб виникнення таких загроз може залежати від внутрішні або зовнішніх загроз, а також від обраної політики підприємства.

Залежно від можливості прогнозування виділяють передбачувані загрози, які можна передбачити, і непередбачувані. До перших відносять ті, які, як правило, виникають в умовах відомих з досвіду господарської діяльності, вчасно виявлені і узагальнені економічною наукою.

Непередбачувані виникають раптово. Вони пов'язані з непередбачуваними діями зовнішніх учасників економічних відносин, зі зміною правового поля, деформацією соціально-економічної або політичної ситуації, форс-мажорними

обставинами (аварії, стихійні лиха) і так далі. Отже, у першу чергу важливо вчасно виявити ці загрози та послабити їх негативний вплив.

Залежно від можливості запобігання виділяються загрози форс-мажорні та типові. Перші відрізняються непереборністю впливу (війни, катастрофи, надзвичайні нещастя, які змушують вирішувати та діяти всупереч наміру). Другі – можуть бути відвернені своєчасними й правильними заходами.

За ступенем ймовірності реалізації загроз фахівцями виділяються реальні, що вже певним чином впливають на господарюючий суб'єкт та потенційні, які можуть реалізуватися або не реалізуватися.

Запропоновано виділяти також загрози загальні та локальні в залежності від поширення наслідків їх впливу.

За можливістю виявлення всі деструктивні фактори запропоновано розділити на видимі або сховані, тобто реально існуючі, і латентні або сховані, які важко виявити. Вони можуть виявитися раптово, тому потребують термінового вирішення, додаткових зусиль і коштів. Таким чином, існує велика різноманітність загроз економічній безпеці. В якості основного критерію запропоновано розділяти загрози на внутрішні та зовнішні.

Практично всі внутрішні загрози носять реальний характер. До зовнішніх загроз відносять цілеспрямовані дії злочинців, що включають і порушення функціонування зовнішніх систем. Порушення технологічного характеру, а також надзвичайні події некримінального характеру є потенційними джерелами виникнення загрози. Запобігання та відбивання загроз є головним завданням економічної безпеки будь-якого підприємства.

До основних внутрішніх загроз, як правило, відносять [2]:

- низький професійний рівень керівників; порушення трудової дисципліни; перевищення керівниками повноважень; вибір ненадійних партнерів і інвесторів; відтік кваліфікованих кадрів; низьку компетентність кадрів; порушення режиму збереження комерційної таємниці; аварії, пожежі, вибухи; перебої у енерго-, водо- і теплопостачанні; вихід з ладу комп'ютерної техніки; істотні прорахунки у тактичному і в стратегічному планування.

- відсутність ефективної системи планування на всіх рівнях; зниження професійно-кваліфікаційного рівня кадрів; низька привабливість робочих професій, що пов'язана з низкою заробітною платою, тяжкими умовами праці й відсутність чіткої системи кар'єрного зростання;

- неприступність для підприємств кредитних ресурсів.

Вище керівництво формує принципи, систему норм, правила відбору персоналу, організаційну структуру, корпоративний кодекс. Але складність полягає в тому, що причиною значної частини загроз такого характеру є психологічна й професійна некомпетентність керівників, менеджерів або їх невідповідність професійно важливим вимогам. У нашій країні багато керівників підприємств не мають фахової освіти у сфері управління і одержали посади в результаті спірної приватизації, будучи власниками або співвласниками підприємств. Також у нашій країні дуже сильні родинні зв'язки, і «телефонне право», що не кращим способом відображається на результатах роботи персоналу та на психологічному кліматі в колективі [2].

До зовнішніх загроз фінансово-економічній безпеці насамперед слід віднести: несприятливу зміну політичної ситуації; зміну у законодавстві, що впливає на умови господарської діяльності; макроекономічні потрясіння (економічні кризи, порушення виробничих зв'язків, інфляція, втрата ринків сировини, матеріалів, енергоносіїв, товарів тощо); протиправні дії кримінальних структур; використання несумлінної конкуренції; промислово-економічне шпигунство; залякування, шантаж і фізичний вплив на керівників і членів їх родин; розкрадання матеріальних цінностей; несумлінну конкуренцію; зараження комп'ютерних систем підприємства різного роду вірусами; протизаконні фінансові операції; надзвичайні ситуації природного й технічного характеру; несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації; крадіжки фінансових коштів і цінностей; шахрайство; пошкодження будинків, приміщень.

Література:

1. Бондаренко О.О. Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретичний та практичний аспекти [Електронний ресурс] / О.О. Бондаренко, В.А. Сухецький // Електронне видання «Ефективна економіка» – 2014. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580>.
2. Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
3. Череп О.Г. Концепція управління економічною безпекою машинобудівних підприємств / О.Г. Череп – 2013. – № 4. – С. 107-110.

Levchenko Ya. S.,
Dr. of Economics (Lithuania), Assistant,
Kharkiv National Automobile and Highway University
Kharkiv, Ukraine

OVERVIEW THE FACTORS INFLUENCING INVESTMENT ATTRACTIVENESS

According to Godlewska-Majkowska (2008), when identifying a set of possible locations for investments, it is vital to examine the potential investment attractiveness of an enterprise and the region. A report entitled «Reinventing European Growth. Ernst&Young's 2009 European Attractiveness Survey», in turn, defines the perceived investment attractiveness as a combination of an image of a given area and investors' confidence (Godlewska-Majkowska, 2008).

Dorożyński & Kuna-Marszałek (2016) consider that the factors important for inflow of foreign direct investment are infrastructure, market size, availability of suppliers, subcontractors, business partners, and state aid schemes, including resources from the European Union budget.

Zeneli (2016) states that the main factor influencing the investment attractiveness and injections of foreign direct investment is corruption.

Snieska & Zykiene (2011) emphasize that attractiveness includes the resources available in a specific area: natural, social and economic, as well as the ability to maintain them and attract new ones.

Topsakhalova, Lepshokova & Khojtchujev (2009) consider IA as a macroeconomic category specified by certain conditions (economic, legal, political, social, etc.) created by the state for all economic entities and foreign investors for profitable investment aimed at the development of the national economy. Therefore, according to the scientists, IA is determined by the following factors:

- political stability;
- level of basic macroeconomic factors characterizing the condition of the national economy and their forecast for the future;
- availability of statutory regulations on investment activity;
- efficiency of the tax system;
- social, including criminal, situation in the country;
- degree of investment risks.

According to Sinkiene & Kromalcas (2010), investment attractiveness is positively affected by external factors, in particular, geographical location, ensuring good accessibility, favourable land prices, local taxes and regulatory requirements, and a sufficient and quality supply of labour.

Investors are seeking for a region or city that is relatively cheaper, geographically attractive and possesses adequate resources (logistics, human resources, market size, economic and political stability and operating costs). It is important to note that potential investors are also concerned about the public infrastructure, quality of public services, quality of the living environment (Bruneckienė, Zykiene & Stankevičius, 2016).

Topsakhalova, Lepshokova & Khojtchujev (2009) do not sufficiently identify the factors influencing IA because they suggest assessing IA only in terms of macro level, without taking into account the factors influencing the level of an individual enterprise. Besides, the factors listed above are more suitable for assessing investment climate, which is not correct to be identified with the category of «investment attractiveness».

The following three systematizations of the factors determine the influence on IA both at the macro- and micro levels but do not take into account the sectoral specificity of an enterprise, therefore cannot be used as instruments for enterprise management.

Holloway, Rochman & Laes (2013) determine IA with the help of 4 main indicators:

- high ROA (Return on Assets);
- high gross margin;
- company size;
- liquidity of shares.

Niedzielska (2012) believes that identification and evaluation of a group of indicators of a specific enterprise business activity determine the IA of the enterprise.

Godlewska-Majkowska (2008) defines enterprise investment attractiveness as a separate category, which is a component of an integral assessment of investment

attractiveness of a region. The author also argues that the development of this category, including its calculation, requires research and development.

Korobkov (2012) has a similar point of view claiming that IA as a relative characteristic is an indicator that changes over time, so its dynamics is influenced by both subjective and objective factors. The first ones are determined by systematization of internal processes and characteristics of the enterprise forming its IA. Objective ones reflect the investment climate in the state, the tax, credit and financial policy, development of financial institutions, etc.

The IA of a sector can be evaluated by internal factors, such as economic motives suggested by Fedorenko (2007).

According to the scientist, economic motives can be divided into three groups: searching for resources; searching for markets; searching for efficient production methods.

The availability of natural resources, cheap labor, accumulated assets and material infrastructure are favorable factors for activities related to searching for resources. However, it should be noted that the presence of obstacles to improving the productivity in Ukraine reduces the weight of such factor as low labour costs, and the available assets and infrastructure are considerably mentally and physically worn out.

Another group of economic factors of investment inflows includes market factors: market capacity (in absolute terms and in relation to the population quantity and its income) and market growth rate. Currently the market for motor transport services is characterized by a large capacity but also by negative development dynamics.

Carrying out investments with the purpose of searching for economic efficiency implies rationalization of the structure of the started earlier investment project (aimed at searching for resources or markets) in a way providing creation of geographically diversified conditions for unified management of economic processes (Andrash, 2012).

The conducted studies show that the factors influencing enterprise IA are quite completely reflected in the systematization:

- raw materials resources (provision of enterprises with supplies of main types of natural resources);
- production (aggregate result of the economic activity);
- consumption (growth of aggregate purchasing power of the population);
- infrastructure (economic and geographic location of an enterprise and its infrastructure components, in particular, transportation network);
- intellectual (educational and cultural level of the population);
- institutional (development level of leading institutions of the market economy, quality of regulatory activity of authorities);
- innovative level of implementation and effectiveness of studies.

A principal disadvantage of such traditional approach is that enterprise IA is regarded as something permanent that almost does not imply any active changes.

References:

1. Andrash O. A. (2012). Upravlinnia investytsiynoiu pryvablyvistiю pidpriemstv hotelnoho hospodarstva. Simferopol, 179.
2. Bruneckienė J., Zykiene, I., Stankevičius, V. (2016). Critical analysis of city attractiveness factors in Lithuania – Poland cross-border regions: the viewpoints of businessmen and youth. Journal of Geography, Politics and Society, 6 (2), 45–58.
3. Godlewska-Majkowska H. (Ed.) (2008). Atrakcyjność inwestycyjna polskich regionów. W poszukiwaniu nowych miar. SGH, Warszawa, 189-194.
4. Nizielska A. (2012). The criteria, instruments, and determinants of investment attractiveness of Silesia: experts opinions. Journal of economics & management, 8, 53–70.
5. Snieska V., Zykiene, I. (2011). Fizinės infrastruktūros įtaka regioniniam patrauklumui. Economics and Management = Ekonomika ir vadyba, 6, 465–471.

Марчук Л. С., аспірант кафедри,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність діяльності будь-якого підприємства, в першу чергу, залежить від управління його потенціалом. В сучасних умовах ринкової економіки ключовим фактором успіху є сукупність ресурсів та можливостей підприємства, що має назву так званого «інтелектуального потенціалу». Завдяки інтелектуальним складовим існує можливість запровадити сучасні наукомісткі технології, розробити нову продукцію, що в свою чергу, потребує створення сприятливих умов для наукових досліджень, які ґрунтуються на високому якісному рівні освіти, підвищенні кваліфікації та визнанні необхідності безперервного навчання протягом усього життєвого циклу машинобудівного підприємства, що призводить до змін в його розвитку.

Всі ці явища впливають на стан соціально-економічних процесів в українській економіці та допомагають досягти конкурентоспроможності підприємствам як на вітчизняних, так і на закордонних ринках [1]. Тобто, інтелектуальний потенціал – це система, яка використовує знання, вміння, навички, здібності, компетенції та інтелектуальні ресурси підприємства з метою досягнення високих ефективних кінцевих результатів його діяльності [2-3].

Наведена вище інформація обумовлює практичну значимість дослідження сутності терміну «інтелектуальний потенціал» як головної категорії конкурентного стану машинобудівного підприємства та підвищення його вартості на ринку. Тому постає наукове завдання дослідження інтелектуального потенціалу як економічної категорії.

Аналіз використаних літературних джерел дозволяє сформулювати власне загальне визначення, котре полягає в тому, що інтелектуальний потенціал

машинобудівного підприємства – це інтелектуальні можливості (здібності) та ресурси (запаси) теперішнього і майбутнього часу для досягнення конкретної мети (завдань) підприємства [4].

З економічної точки зору, інтелектуальний потенціал підприємства складається, крім можливостей та ресурсів, із коштів і запасів, які використовуються для досягнення поставлених підприємницьких цілей.

Важливість методичних розрахунків інтелектуального потенціалу підприємства спричинена переходом нашої держави до ринкової економіки, адже з'явилася нагальна потреба у розвитку національної системи вартісної оцінки інтелектуальної власності. Досвід передових країн світу свідчить про те, що лише при ефективному використанні інтелектуальних ресурсів людства можливо досягти значного і високого рівня інноваційної економіки та створити інтелектуально-розвинене суспільство. Тобто, стратегічним ресурсом будь-якої країни являється її людський капітал, а його основою є інтелектуальний капітал – сформований на креативному мисленні, соціальній та національній відповідальності, принципах моралі та гуманності, культурних і духовних цінностях, бережливому відношенні до природи, людей та держави в цілому.

Таким чином, стає очевидним той факт, що існують фактори, які впливають на розвиток потенціалу підприємства, як негативно, так і позитивно, тобто, одні стримують розвиток, а інші – зумовлюють його зростання. Вважаю за доцільне відобразити ці фактори в таблиці 1.

Таблиця 1

Фактори розвитку інтелектуального потенціалу підприємства

Які стримують розвиток	Які зумовлюють зростання розвитку
відсутність прав на інтелектуальну власність	наявність прав на інтелектуальну власність
відсутність оцінки інтелектуального потенціалу	якісні та чіткі підходи до оцінки інтелектуального потенціалу
недостатнє інвестування	значна підтримка з боку інвесторів та можливість капіталізації власних коштів
високий ступінь ризику діяльності підприємства	високий рівень рентабельності
недостатня кількість науково-технічних розробок	достатня і якісна кількість науково-технічних розробок
відсутність інновацій та страх до нового	наявність інновацій та високотехнологічних продуктів
недостатній рівень досвідченості фахівців	високий рівень досвідченості фахівців

Крім вищеперерахованих факторів, існують й інші, котрі в свою чергу, забезпечують конкурентоспроможність підприємства. Наприклад, інтелектуальний капітал можна розглядати, як сукупність всіх працівників установи чи організації, при цьому буде мати місце конкурентна боротьба між фахівцями. Це свідчить про те, що компанія повинна дбати про свій персонал, а саме: створювати можливості для кар'єрного росту, професійного розвитку, підвищення кваліфікації, гідних умов праці тощо; впровадити власну систему

мотивації для підвищення ефективності продуктивності праці та управління персоналом підприємства.

Проблема розрахунку інтелектуального потенціалу підприємства, його використання та формування в соціально-економічному розвитку країни з інноваційної точки зору є значущою, а з економічної – доцільною. Тому основну увагу необхідно приділити питанням зайнятості населення, його кваліфікації, розміру заробітної плати, збитковим підприємствам та шляхам зменшення їх кількості, інноваційної активності установ та організацій, збільшення доходів населення та продуктивності праці, створення конкурентних переваг підприємств на вітчизняних та зарубіжних ринках тощо.

За допомогою оцінки інтелектуального потенціалу можливо вирішити основні завдання діяльності підприємства, а саме: забезпечення необхідною інформацією керівництва; отримання високих прибутків; швидке прийняття управлінських рішень; стрімкий розвиток інновацій; виявлення сильних та слабких сторін інтелектуального потенціалу та шляхи удосконалення щодо покращення діяльності підприємства в цілому. Отже, в умовах сьогодення – оцінка інтелектуального потенціалу є головним завданням для успішної діяльності та конкурентоздатності будь-якого промислового підприємства. Враховуючи сучасний стан розвитку виробництва товарів та послуг, можна стверджувати, що знання є основним джерелом продуктивності праці. Ці знання (здібності; уміння; навички; професійна кваліфікація; імідж організації; патенти; ліцензії; інвестиції; новації; творчість та креативність мислення) в сукупності являють собою інтелектуальний потенціал. Таким чином, інтелектуальний потенціал підприємства – основа майбутнього розвитку економіки країни та світу [5].

Література:

1. Городянська Л.В. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємства інтелектуальними ресурсами // Актуальні проблеми економіки – 2008, 127 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник, Центр навчальної літератури – 2005, 352 с.
3. Перерва П.Г., Глізнуца М.Ю. Бенчмаркетинг як метод оцінювання інтелектуального потенціалу регіонів: Наукова стаття – 2015, 19 с.
4. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник / П.Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорелова – Харків НТУ «ХП», 2008 – 1080 с.
5. Махомет Ю.В. Напрями нарощення інтелектуального капіталу підприємства / Ю.В. Махомет // економічний простір – 2010, 197 с.

THE STRATEGIC FACTOR OF THE CONSTRUCTION AND USE OF ADMINISTRATION SYSTEMS AT THE ENTERPRISE

The administration systems in enterprises management can be formed both at the strategic and the tactical levels. Such a strategic level, as we know, provides for establishing the purposes regarding parameters of these systems, analyzing and evaluating factors of external and internal environments, identifying the strengths and weaknesses of the company in the context of administration systems formation, predicting the operating conditions of the enterprise etc. In turn, the tactical level in terms of these systems requires establishing the key performance indicators, selecting measures for achieving the established purposes, applying the administrative measures budgeting, choosing the adequate policy, rules, procedures etc.

In the analyzed context we should mention that it is worthwhile to review the processes of construction and use of administration systems in enterprises management from a position of strategic level, above all, because of the objective reasons connected to the volatile and dynamic operation environment of organization. It is obvious to point that this relates not only to the external environment within the country, but also about the global tendencies of the economics and management development, in particular:

- business internationalization and globalization;
- strengthening the role and significance of TNCs in international trade and international capital flow;
- strengthening the competition not only for commodity markets, but for limited resources;
- international economic integration;
- significant fluctuations in market conditions;
- increasing the level of virtualization of economic space and business relations;
- appearance of new opportunities for doing business, in particular, in terms of new approaches in this sphere;
- developing the informational technologies that enable accelerating the processes of information exchange etc.

As L. Puhina and O. Rodionova [1, p. 39] have rightly assessed, ignoring the strategic factor in management provides for existence of misperception that «the environment would not change at all, or the qualitative changes would not take place in it». Considering the research results of S. Pohoniev [2, p. 15], we should mention that the advisability of the administration systems strategic reviewing in enterprises management is conditioned by the following reasons:

- the necessity of management's understanding of what should be the administration systems in the strategic prospect, and this understanding must be unified;

– the necessity of establishing criteria for the strategic purposes achievement, while diagnosing which the one would be able to conclude about the planned measures realization.

While generalizing the research materials of S. Fursov [3, p. 79], we are able to conclude about the fact that considering the administration systems in enterprises management in terms of strategic character provides for:

– determining the key positions of administration systems for the future depending on the objectives priority;

– singling out the enterprise recourses for the strategic purposes of administration systems, regardless of an actual management structure of productive and economic activities;

– evaluating and motivating employees of departments and their managers in accordance with the level of the strategic goals achieving related to the administration systems;

– determining the control centers of every strategic aim in the administration systems.

As a result of studying the theory and practice, we can sum up that strategic level of administration systems in enterprises management should provide for the existence of the targets, which achievement the administration strategy would be directed on. This strategy should be developed on the basis of the thorough investigation of the internal and external environments factors, as well as be tightly connected to the general strategy of the business entity.

References:

1. Puhina L. Modern aspects of the strategic management at the enterprise / L. Puhina, E. Rodionova // Modern economy: problems, trends, perspectives. – 2009. – № 2. – Pp. 36-68.

2. Pohoniev S. Strategic management of the enterprise competitiveness / S. Pohoniev // Proceedings of the Tula State University. Economic and legal sciences. – 2011. – № 1. – Pp. 14-21.

3. Fursov S. A concept of the strategic management of an industrial enterprise / S. Fursov // Basics of economics, management and law. – 2013. – № 4. – Pp. 79-86.

Огірко О. І., к.т.н,

*Львівський державний університет внутрішніх справ
м. Львів, Україна*

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СИСТЕМА БІЗНЕС-ІНДИКАТОРІВ

У ринкових умовах господарювання будь-яке підприємство, як відкрита система, здійснює свою діяльність у складному зовнішньому середовищі, що характеризується невизначеністю, нестабільністю та постійною динамікою. Таке середовище змушує швидко адаптуватись до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці,

врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища. Звідси очевидно, що діагностика економічної безпеки підприємства повинна бути одним з головних (ключових) елементів (аспектів) в системі стратегічного управління підприємством [1; 2; 3].

В контексті цього варто зазначити, що з метою уточнення та глибшого розуміння сутності економічної безпеки підприємства, на основі аналізу праць [2; 4, с. 274-275; 5, с. 307] існують такі підходи до його формулювання: 1) стратегічний (стан захисту від зовнішніх та внутрішніх небезпек); 2) ресурсно-функціональний (результативне використання ресурсів чи потенціалу із виокремленням певних функціональних складових); 3) ринковий (результативне використання ресурсів з метою забезпечення розвитку підприємства в ринкових умовах); 4) комплексний (незалежний стан від неспокою); 5) системний (гарантоване збереження рівноваги та стійкості, а також рівень захисту від різноманітних загроз); 6) кримінальний (захищеність щодо економічних злочинів); 7) конкурентний (присутність конкурентних переваг підприємства та ефективність функціонування підприємства у конкурентному середовищі); 8) специфічний (розгляд економічної безпеки підприємства за певними специфічними ознаками та рисами) тощо.

В контексті цього варто погодитись з думкою Р. Скриньковського [2, с. 416], що під економічною безпекою підприємства слід розуміти спеціально побудовану систему захисних заходів, головна мета котрої полягає у цілеспрямованому та повсякденному забезпеченні безперервної та водночас економічно ефективної і результативної діяльності підприємства за рахунок боротьби із різного роду чинниками та факторами, що чинять негативний вплив на цю діяльність.

Водночас науковці [4] (Г. Іващенко, Є. Воронюк) прийшли до висновку, що діагностика та аналіз економічної безпеки підприємства (установи, організації) полягає у моніторингу її складових, а саме: 1) фінансової; 2) кадрової; 3) інтелектуальної; 4) технологічної; 5) правової; 6) інформаційної тощо.

З огляду на це і виходячи з результатів виконаних досліджень [1-6], можна стверджувати, що діагностика економічної безпеки підприємства включає такі ключові бізнес-індикатори (або систему бізнес-індикаторів), а саме:

- 1) рівень безпеки за фінансовою складовою;
- 2) рівень безпеки за кадрово-інтелектуальною складовою;
- 3) рівень безпеки за інноваційно-техніко-технологічною складовою;
- 4) рівень безпеки за інвестиційною складовою;
- 5) рівень безпеки за маркетингово-ринковою складовою;
- 6) рівень безпеки за політико-правовою складовою;
- 7) рівень безпеки за обліково-аналітико-інформаційною складовою.

Література:

1. Небава М. І. Економічна безпека підприємства: [електронний навчальний посібник] / М. І. Небава, Ю.В. Міронова. – Вінниця: ВНТУ, 2017. – 73 с. – URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/19546>.

2. Скриньковський Р. М. Економічна безпека підприємства: сутність, класифікація та система діагностики / Р. М. Скриньковський // Глобальні та

національні проблеми економіки. – Миколаїв: Миколаївський нац. ун-т імені В. О. Сухомлинського, 2015. – Вип. 3. – С. 414–418.

3. Skrynkovsky R. Cybernetic Security and Business Intelligence in the System of Diagnostics of Economic Security of the Enterprise // R. Skrynkovsky, G. Pawlowski, P. Harasym, O. Koropetskyi // Path of Science. 2017. – № 3(10). – pp. 5001-5009. – doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.27-6>.

4. Фалович А. Дослідження сучасних напрямків визначення сутності економічної безпеки підприємства / А. Фалович // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 271-278.

5. Федоренко І. А. Розвиток концептуальних підходів до визначення економічної безпеки промислових підприємств / І. А. Федоренко, В. І. Мейта // Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2013. – № 5. – С. 304-308.

6. Іващенко Г. А. Кібернетична безпека в системі діагностики та аналізу економічної безпеки підприємства / Г. А. Іващенко, Є. В. Воронюк // Молодий вчений. – 2017. – січень. – № 1 (41). – С. 605–608.

Khodyrieva O. O., Postgraduate Student,
National Technical University
«Kharkiv Politechnic Institute»
Kharkiv, Ukraine

CONCEPTUAL FOUNDATIONS FOR THE FORMATION AND INTEGRATION OF RISK MANAGEMENT INTO THE INDUSTRIAL ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Modern market conditions, as well as an increase in the degree of openness of the national economy, dictate new approaches to building a risk management system in the enterprise. In present time, companies all over the world face risks, the appearance of which was difficult to predict a while back. The management of the company must quickly make decisions on the adjustment of tasks and methods of their implementation, continuously monitor changes in the external environment of the enterprise and remain competitive.

Many companies have long and successfully implemented the management of individual risks. This method is commonly called selective risk management. A distinctive feature of such a system is that the management of these risks is usually fragmented and implemented at the level of structural units that use risk management mechanisms to achieve their goals. In such a system, companies lose sight of the risks from the point of view of the organization as a whole. This can lead to the following negative consequences [1]:

1) Risks that lie at the junction of powers of individual structural units may be omitted.

2) The company will spend organizational and financial resources on risks that are insignificant for the company as a whole or offset by changes in other risk factors.

3) The company will not have an understanding of the relationship of individual risks and their impact on the overall project risk, as well as the impact of a number of negative factors simultaneously (synergy effect).

Thus, in the last decade there has come an understanding of the need to form a new methodological approach to risk management. A new approach is to reorient key employees and managers to risk management, as well as the creation of a specialized unit for centralized risk management. An integrated approach implies a structured and consistent process of managing the organization's risks. It combines the strategy, technology and skills of personnel with the aim of assessing and managing the risk factors that arise in the process of the enterprise functioning. An integrated approach to risk management presupposes the management of the whole range of threats to the business on the basis of unified methods and algorithms (for example, the COSO ERM standard).

The choice of methods of risk management depends on the specifics of the company's business, its organizational structure and corporate culture. The choice of structure is also conditioned by the availability of the required resources, both financial and human.

A risk management strategy should be understood as a prospective direction and certain mechanisms for using the resource base to achieve the organization's stated objectives. At the same time, it is necessary to take into account that each risk management mechanism corresponds to a certain set of principles, rules and restrictions for making an optimal management decision. As a result of achieving the objectives set, a comprehensive assessment of the state of the enterprise is conducted and a decision is made on further adjustments to the strategic concept [2; 3].

Under the tactics of risk management, one should understand the theoretical and practical approaches to the use of specific management methods and techniques to achieve the set business objectives under certain conditions. Sometimes, tactical tasks include the choice of the best solution and the most constructive methods and methods of management in a given economic situation.

From the position of the conceptual approach, the enterprise's risk management system can be represented in the form of the following structural components. The first component is characterized by a risk management structure specially introduced into the business process, the main purpose of which is the risk assessment and analysis of risk exposures of the enterprise. At the same time, a risky exposition is an object, the loss of which in case of risk realization will significantly affect the results of the organization's activities. The second component of the risk management system is the provision of resources, and the main component of the resource base is necessary and sufficient investment to ensure the objectives of the enterprise's risk management. The third component is the corporate culture in the field of risk management. It is implemented through the intellectual potential of the company, which acts as decision-making processes for managing business risks. The fourth component is information support for decision-making and communication. This is one of the key elements of the effective functioning of the enterprise's risk management system, for which both the composition and content of the information itself and the features of constructing the functioning of such a system are important.

The formation of a risk management system for an industrial enterprise should be carried out taking into account the operation of certain factors[4]. The first group of factors is determined by the scale of activity of the business entity. As a rule, large

enterprises need to form a comprehensive system of risk management, and for medium and small enterprises it is sufficient to work out the mechanisms for managing the most significant risks. The second group of factors reflects the specifics of the enterprise's activities. Some business entities operate on a traditional basis, while others – on an innovative one. The third group of factors is related to the relations between the stages of the life cycles of the enterprise, its market niche and the products produced by it. The fourth group of factors is related to the structure of the subject of entrepreneurial activity. The risk spectra of an individual enterprise, enterprises with branches, as well as enterprises of a complex structure will be different. As a result, their risk management systems will also vary, and in entrepreneurial structures with a complex configuration, their formation should be based on an integrative principle.

Integration of risk management into the existing management system of an industrial enterprise is a management system characterized by the integration into the organizational structure of enterprise management of an all-pervasive functional risk management sub-system, which by a targeted project institutionalizes the connections of all other functions taking into account the risk. The main idea of the risk management integration approach in the company's current management system is to orient all employees to risk management and involve them in risk management.

An integrated approach to risk management is the expedient integration of all organizational, material, intellectual, information and other resources of the organization to foresee, identify and assess uncertainties and manage the entire dynamically changing set of risks of the value creation process for which an enterprise exists.

The formation of an effective system of risk management should include a number of important stages, which include:

- 1) the formation of an overall risk management strategy;
- 2) the formation of private risk management strategies (sub-strategies);
- 3) integration of the risk management system into organizational processes;
- 4) formation of methods and principles of feedback;
- 5) adjustment of the system.

Thus, the formation and integration of the enterprise's risk management system must take into account its sectoral affiliation, scale of activities, specificity of the risk spectrum, etc. In other words, the parameters of the overall configuration of the risk management system are determined by the values of the characteristics of the enterprise's activities.

References:

1. Gamza V.A. Riskovoy spektr kommercheskikh organizatsiy / V.A. Gamza, YU.YU. Yekaterinoslavskiy. – M.: Ekonomika, 2003.
2. Yekaterinoslavskiy YU.YU. Riski biznesa (diagnostika, profilaktika, upravleniye) / YU.YU. Yekaterinoslavskiy, A.M. Medvedeva, S.A. Shchenkova. – M.: Ankil, 2010.
3. Abchuk V. A. Riski v biznese, menedzhmente i marketinge. SPb.: Izd. V. A. Mikhaylova, 2006.
4. Ponukalin Aleksandr Vladimirovich, Ponukalina Yelena Alekseyevna Printsipy postroyeniya sistemy risk-menedzhmenta predpriyatiya // Izvestiya VUZov. Povolzhskiy region. Obshchestvennyye nauki. 2012. № 3 (23).

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Багорка М. О., к.с.-г.н., доцент кафедри,
Дурас К. В., магістр,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АГРОМАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасний етап розвитку аграрного сектору економіки країни характеризується поступовим створенням принципово нових умов підприємницької діяльності. Формується економічна ситуація, за якої виникає нагальна потреба в подальшому розвитку ринкової орієнтації виробництва. У зв'язку з цим реальним економічним інструментом організації діяльності аграрних підприємств з урахуванням вимог ринку стає агромаркетинг як комплексно-системний метод вирішення проблем організації, який охоплює всі стадії процесу «виробництво – розподілення (обмін) – споживання».

Маркетинг в аграрному секторі дозволяє використовувати науково-методологічний інструментарій для прийняття рішень щодо виробництва та просування на ринок товарів, надає можливість формувати стратегію розвитку підприємства на основі маркетингових досліджень ринку та прогнозу динаміки його показників, формувати попит на продукцію, завойовувати нові ринки. Використання агромаркетингу надає підприємствам можливість ефективніше задовольняти потреби споживачів та управляти конкурентоспроможністю продукції на певних ринках та підприємством в цілому [1].

Впровадження маркетингу в практику господарювання відбувається повільно та досить суперечливо при недостатній кількості прикладних розробок, які б забезпечували методологічні та практичні пропозиції щодо переходу на маркетинговий тип управління в аграрній сфері, що сприяло б широкому використанню принципів, методів та інструментарію маркетингу. При цьому пріоритетним є питання активізації маркетингу в аграрній сфері.

Система агромаркетингу в Україні ще не набула достатнього розвитку для вирішення ряду важливих питань, що обумовили її створення і функціонування. На сьогоднішній день існує багато проблем, що стосуються організаційних моментів, побудови інфраструктури, а також формування та функціонування маркетингових інформаційних систем для збору, систематизації, аналізу і обробки інформації, необхідної для прийняття виважених маркетингових рішень в аграрному виробництві.

Агромаркетинг є складною системою за рішенням проблем отримання максимального прибутку від виробництва і реалізації продукції з мінімальним комерційним ризиком. Для досягнення головної мети агромаркетингу і агробізнесу потрібне отримання достатньої кількості продукції для задоволення

потреб населення в продукції агропромислового комплексу, а виробника – у бажаному прибутку [2].

Особливості агромаркетингу тісно пов'язані зі специфікою сільськогосподарського виробництва, яка характеризується різноманітністю асортименту продукції і учасників ринку, великою кількістю організаційних форм господарювання, проблемністю кадрової забезпеченості.

Особливостями агромаркетингу є залежність результатів від природних умов, неспівпадання робочого періоду і періоду виробництва, сезонність виробництва, реалізація продукції, що викликає циклічні коливання попиту і цін на кінцеву продукцію та ресурси, нерівномірність рівня цін; особливі вимоги до умов зберігання, пакування й організації процесів виробництва, збуту та ряд інших [3].

Загалом агромаркетинг як система ще не набув значного поширення у формуваннях АПК України. Це пояснюється двома основними причинами: по-перше, недостатньо виробляється продукції сільського господарства і відсутня належна прозора конкуренція; по-друге, в окремих керівників підприємств склалася думка про незначну роль маркетингу в умовах дефіциту товарів. Це неправомірно, адже з практичної точки зору цільова спрямованість і філософія бізнесу й організація його у сільськогосподарських формуваннях при маркетинговій і виробничо-збутовій орієнтаціях зовсім різні [4].

Ми пропонуємо розглядати формування організаційно-економічних засад розвитку агромаркетингу підприємств та розробку шляхів їх вдосконалення в контексті забезпечення реалізації трьох функціональних напрямків:

- оптимізація організаційно-економічних відносин маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема побудова алгоритму організації маркетингової діяльності;

- гармонізація управління маркетинговими перетвореннями в механізмі функціонування підприємств, в тому числі і гармонізація участі персоналу управління у вирішенні завдань маркетингу сільськогосподарського підприємства;

- активізація вертикальних та горизонтальних відносин у процесі маркетингової діяльності, суть якого полягає в системному використанні інструментарію маркетингу на кожному рівні його розвитку.

Основна задача розвитку агромаркетингу лежить на рівні функціонування підприємства. Самі сільськогосподарські товаровиробники, як безпосередні суб'єкти ринку агропродовольчих товарів, мають турбуватися про підвищення своєї конкурентоздатності.

Недосконала структура сільськогосподарського виробництва й управління, неувага до маркетингу керівників аграрних підприємств спричиняють погіршення керованості підприємством, зниження конкурентоспроможності продукції, а загалом і втрати стійкості в роботі на аграрному ринку.

До практичних рекомендацій з організації агромаркетингу на підприємстві можна віднести:

- 1) організація на підприємстві служби маркетингу функціонального типу, оскільки на підприємстві небагато видів продукції;

2) своєчасний збір і обробка актуальної інформації, отриманої із зовнішнього середовища;

3) формування цільової маркетингової програми та її забезпечення необхідними матеріальними ресурсами;

4) встановлення і виявлення причин відхилень від планових показників, усунення джерела відхилення та коректування планів.

Для успішного функціонування служби (відділу) маркетингу пропонується:

- забезпечити службу агромаркетингу кваліфікованими кадрами, що добре володіють ситуацією на виробництві. Розробити систему показників преміювання і стимулювання зацікавленості працівників в результатах роботи підприємства, в пошуку заходів і встановлення довгострокових зв'язків з партнерами на основі договорів і контрактів;

- використовувати методи затратно-цінового моніторингу, оперативно впливати на перевитрати і своєчасно реагувати на всі відхилення від нормативних даних калькуляції;

- відтворити зв'язок з виробниками товарно-матеріальної продукції, відмовитися від послуг невігідних для підприємства посередників.

Ми дотримуємося думки, що маркетинг повинен бути максимально інтегрований у діяльність аграрних підприємств, оскільки часткова інтеграція не передбачає системного підходу з точки зору впливу на всі сфери діяльності господарюючого суб'єкта з метою орієнтації на ринкові умови господарювання.

Крім того, розвиток агромаркетингу в Україні призведе до зростання зайнятості серед населення, збільшення сільськогосподарських товарів на вітчизняному ринку за доступною ціною, соціально-економічному росту по території всієї країни. Вдосконалення маркетингу у кожній галузі сільського господарства значно зміцнить і посилить виробничі потужності сільськогосподарських підприємств, дозволить випускати продукцію конкурентоздатну на міжнародному ринку.

Література:

1. Артимонова І.В. Методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності аграрних підприємств / І.В. Артимонова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 46-51.

2. Воронєцька І.С. Особливості функціонування маркетингу в агропромисловому виробництві / І.С. Воронєцька // Зб. наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки, 2011. – № 2. – Т. 3. – 93-98.

3. Якубовська Н.В. Розвиток агромаркетингу як базової концепції ринкової діяльності сільськогосподарських підприємств / Н.В. Якубовська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3, Т. 3. – С. 180-183.

4. Рябчик А.В. Організаційно-управлінські аспекти вдосконалення системи агромаркетингу в Україні / А.В. Рябчик // Науковий вісник національного університету біоресурсів і природокористування України. Вип. 142, Ч. 1. – 2009.

Іванишин В. В., д.е.н, професор, ректор,
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Україна

Печенюк А. П., к.е.н., викладач,
Київський університет туризму, економіки і права
м. Київ, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ТУРИЗМІ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Останнім часом, під впливом віртуальних соціальних комунікацій відбувається зміна суспільних відносин та свідомості людини.

Швидкість передачі інформації, збільшення кількості комунікаційних каналів, доступність засобів передачі інформації, свідчить, що суспільство перейшло на новий етап розвитку – інформаційний, що зумовлює необхідність корегувань в організації комунікацій різних сфер суспільних та економічних відносин, зокрема і в секторі сільського туризму.

Сучасними дослідженнями сформовано основні характерні риси інформаційного суспільства, до яких відносять: зростання ролі інформації; збільшення питомої ваги інформаційних комунікацій та послуг у валовому внутрішньому продукті; формування глобального інформаційного середовища; відсутність чіткої соціальної стратифікації; підвищена увага до інновацій, дестандартизація та індивідуалізація виробництва [1].

Незважаючи на це, значною проблемою залишається визначення основного критерію інформаційного суспільства. Процес його формування збігся з процесом глобалізації, характерними рисами якого є: електронна комерція, скоординованість глобальних фінансових ринків, розвиток наднаціональних організацій, трансфер смаків тощо [1].

Внаслідок цього, змінюється і соціальний устрій. Взаємодія різних класів та соціальних груп виходить на новий ступінь розвитку, формуючи соціально недиференційовані «інформаційні спільноти», які контактують між собою у віртуальному середовищі, що становить проблему визначення соціальних статусів їх учасників [1].

Крім цього, в умовах перенасиченості інформацією, суттєвих змін зазнає життя сучасної людини, що викликає перебудову її когнітивних здібностей.

Інформаційне суспільство усуває бар'єри між учасниками інформаційного обміну. Великий потік інформації і можливість розширення власного комунікативного простору зумовлює зміну ставлення особистості до способів взаємодії з іншими. Отже, індивідуальні запити тут мають вищий пріоритет над соціальними [1].

Значні обсяги створеної та накопиченої інформації в сучасному житті провокують розгляд питання щодо співвідношення якісних і кількісних її характеристик.

Слід відзначити, що насправді цінної та корисної інформації дуже мало. Для більшості адресатів вона завжди була недоступною не тільки в силу їх розумових здібностей, а й соціального статусу.

Характерною ознакою інформаційного суспільства є те, що виробництво та споживання переноситься у віртуальну сферу. А в якості прикладу можна навести віртуальні подарунки, віртуальний туризм, віртуальні магазини тощо. Це означає, що будья-яка особа, завдяки електронним засобам комунікації може виступати як джерело інформації, як посередник та як споживач, від якого очікують відповідної реакції на комунікаційний зв'язок [1].

Саме тому у сфері соціальних комунікацій важливого значення набуває проблема визначення доречності контенту, формулювання меседжів, що «зачіпали б за живе» медіаспоживача [2].

У сільському туризмі найбільш ефективними комунікаційними інструментами є: зв'язки з громадськістю (PR), реклама, виставки та ярмаркові заходи, Інтернет-технології тощо. Поняття «зв'язки з громадськістю» передбачає організацію громадської думки, метою якої є формування позитивного іміджу території чи виробника туристичного продукту. При цьому використовують наступні елементи: безпосереднє налагодження співпраці з громадськістю; використання відгуків у ЗМІ (publicity); проведення цілеспрямованої пропаганди для отримання вигоди [3].

Вчені пов'язують ефективність комунікації із фізіологією мозку людини, де є центри, що відповідають за цінності, емоції й комунікацію, тобто, повідомлення базуються на ціннісних та світоглядних принципах медіаспоживача, які включають моральні заборони і дозволи, архетипи і стереотипи, правила життя тощо. Отже, споживачі потребують різного за змістовим наповненням і зовнішнім оформленням повідомлення [2].

Для вирішення цього питання окремі автори пропонують модель спіральної динаміки, в основі якої лежить теорія Клера Грейвза, доповнена його послідовниками – Доном Беком і Крістофером Кованом. Вона описує не тільки етапи існування людських систем (особистостей, співтовариств, організацій, держав та людства), але й дає відповіді як і чому відбувається їх формування, трансформація та зміна [2]. Дана теорія дозволить зорієнтувати суб'єкта медіакомунікації в особі медіаспоживача, а також щодо використання комунікативних тактик чи стратегій.

Парадигми мислення медіаспоживачів, згідно означеної теорії, розглянемо на основі таблиці 1:

Парадигми мислення медіаспоживача

Рівні мислення споживачів	Характерні риси	Канали інформації	Стратегія комунікації
«Бежевий»	Необхідність захисту, безпека	Фізіологічні (смак, нюх, слух, дотик)	Задоволення фізіологічних потреб споживачів туристичного продукту
«Фіолетовий»	Чіткий поділ на «своїх» та «чужих»	Виключно в межах певної групи (нації, команди, організації)	Ритуальна, за допомогою символів та знаків
«Червоний»	Відсутність обмежень, сила, влада, егоїзм	Впливові особи, які заслуговують на повагу	Демонстрація вигоди чи примус до споживання туристичного продукту
«Синій»	Шукачі сенсу життя, правди, шляхів порятунку	Заповіді, декларації, програми, місії тощо	Пошана до традицій, самопожертва, обіцянки порятунку та стабільності
«Оранжевий»	Свобода вибору	Людина, яка орієнтована на успіх	Наявність успішних зразків для наслідування, особистого зростання
«Зелений»	Гармонія розвитку, рівність, взаємоповага	Горизонтальне поширення інформації	Обмін думками, досвідом, обговорення
«Жовтий»	Гнучкість, спонтанність, незалежність, компетенція	Будь-які, характерні для інформаційного суспільства	Вільний доступ до інформації, можливість самостійних висновків

Джерело: [2]

Наведені парадигми мислення, на наш погляд, досить успішно можна використати у сфері сільського туризму при організації комунікаційних зв'язків між виробниками та споживачами туристичного продукту. Знаючи цільову інформаційну групу, тип їх мислення, канали поширення інформації, яким вони довірятимуть, можна побудувати успішну комунікаційну стратегію, яка сприятиме поширенню означеного виду діяльності, змістовому наповненню туристичного продукту та залученню споживачів.

Література:

1. Жданенко С. Б. Соціальна комунікація в умовах інформаційного суспільства. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» № 1 (28), 2016. URL: [file:///C:/Users/Андрій/Downloads/63915-131806-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Андрій/Downloads/63915-131806-1-PB%20(1).pdf).
2. Єжижанська Т. С. Парадигми мислення медіаспоживача: суть і роль у медіаспоживанні. URL: http://elibrary.kubg.edu.ua/17498/1/t_yezhyzhanska_SCTP_2_IZH.pdf.
3. Івашина Л. П. Особливості іміджменеджменту розвитку сільського зеленого туризму. Інвестиції: практика та досвід № 20/2017. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2017/16.pdf.

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES

Лісова Н. О., к.б.н., доцент,
*Тернопільський національний педагогічний університет
імені Володимира Гнатюка
м. Тернопіль, Україна*

РОЛЬ РОСЛИННОГО ПОКРИВУ ЯК АВТОТРОФНОГО Й СЕРЕДОВИЩОТВІРНОГО КОМПОНЕНТА ПРИРОДНИХ ЕКОСИСТЕМ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО ЗБЕРЕЖЕННЯ

Рослинний покрив як автотрофний компонент забезпечує за допомогою фотосинтезу енергією та разом з гетеротрофним компонентом є запорукою нормального функціонування екосистем.

В природних екосистемах рослинний покрив представлений великим різноманіттям видів та життєвих форм. У всіх екосистемах рослинність відіграє особливо важливу середовищотвірну та самоорганізуючу роль. Вона визначає просторові, зорові кордони, їх структуру, внутрішній клімат, особливості ґрунтів, набір та розподіл тварин і мікроорганізмів, коректує та перетворює зовнішні взаємодії, врівноважує й гасить їх та направляє енергетичний обмін в цілому. Зелена рослинність є єдиним утворювачем первинної органічної речовини і основним нагромаджувачем енергії, на базі якої відбуваються хімічні реакції, фізичні та біологічні процеси в екосистемах [4].

З екологічної точки зору вивчення рослинності важливе перш за все в аспекті тієї специфічної, тільки притаманної їй роботи, яку вона виконує в екосистемі в якості матеріального компонента. Особливо важливе значення мають такі функції рослинного покриву, як вбирання із інших компонентів екосистем різноманітних речовин та енергії й синтез їх в первинні органічні речовини, що використовуються для побудови тіл рослин та на їхній внутрішній катаболізм; виділення рослинністю продуктів життєдіяльності, а з ними частини захопленої енергії при їх формуванні; повернення в атмосферу та ґрунт частини акумульованої енергії та речовини при відмиранні органів чи цілих рослин; перетворення рослинним покривом властивостей і станів інших компонентів екосистем в процесі росту, вбирання, нагромадження та виділення речовин та енергії [2; 6].

Під контролем рослинного покриву є усі параметри атмосфери, що входять до складу наземних екосистем: вологість повітря, тепловий режим, освітленість, газовий склад. При цьому чим вища рослинність, густіші її зарості та складніша структура, тим помітніша її роль в перетворенні атмосфери. Рослини також впливають на тепловий режим ґрунтів, вологість, їх структуру, характер органічної речовини, рН, особливо його верхніх горизонтів насичених корінням. Виконання перелічених функцій фітоценозів пов'язане з фізіоло-

гічними процесами: фотосинтезом, диханням, транспірацією, вбиранням води, мінеральних речовин, ростом. Вивчення цих процесів є предметом фізіології рослин. З екологічної точки зору важливими є результати цих процесів та вплив їх на загальний екосистемний процес [6].

Важливим є середовищестабілізаційне значення рослинного покриву, ґрунтозахисне, водозберігаюче, ландшафтне, естетичне, науково-пізнавальне. Вони забезпечують охорону раритетних популяцій. Раритетний вид може бути збережений тільки в рамках певних фітоценозів, а звідси виникає потреба взаємовирішувати питання охорони фітогенофонду та фітоценофонду. Багато рідкісних та зникаючих видів рослин консортивно пов'язані з раритетними представниками тваринного світу. Дослідження їх еколого-біотичних властивостей сприятиме також збереженню популяцій зникаючих видів фауни [1; 3; 5].

Вивчення рослинного покриву та обґрунтування созологічних засад щодо його збереження необхідне для підтримання нормального функціонування та еволюції екосистем, стабільності біогеохімічних процесів, спонтанного розвитку біоти та збереження екологічного балансу як на місцевому, так і на глобальному рівнях.

Література:

1. Андрієнко Т. Л. Судинні рослини Червоної книги України та Європейського червоного списку в заповідниках України / Т. Л. Андрієнко, В. С. Ткаченко, В. А. Онищенко // Укр. ботан. журн. – 1998. – 55, № 3. – С. 311–315.
2. Дылис Н. В. Основы биоценологии / Н. В. Дылис. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. – 152 с.
3. Емельянов И. Г. Разнообразие и его роль в функциональной устойчивости и эволюции экосистемы / И. Г. Емельянов. – К.: Б.И., 1999. – 168 с.
4. Одум Ю. Екологія: в 2 т. / Ю. Одум. – М.: Мир, 1986. – Т. 2. – 376 с.
5. Раритетний фітогенофонд західних регіонів України (созологічна оцінка й наукові засади охорони) / [С. М. Стойко, П. Т. Яценко, О. О. Кагало та ін.]. – Львів: Ліга-Прес, 2004. – 232 с.
6. Falińska K. Ekologia roślin / K. Falińska. – Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1997. – 454 s.

Razovskiyy Yu. V.,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Academician of the Russian Academy of Natural Sciences,
Saveleva E.IU., Candidate of Economic Sciences,
Moscow Witte University
Moscow, Russia

Suhina O. M., Candidate of Economic Sciences,
Senior Sciences Researcher,
Public Institution «Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development
of the National Academy of Sciences of Ukraine»
Kyiv, Ukraine

METHODS OF OPTIMIZATION OF STRATEGY OF USE OF THE FUEL AND ENERGY CAPITAL

In the process of overcoming the economic crisis and development of natural resources of high-risk regions, including northern ones, the problem of choosing a development strategy and achieving the target efficiency of reproduction of mineral and raw materials capital acquires special significance. In the context of globalization, oil companies are also mining in other countries, for example: The National Oil-and-Gas Holding (NJSC) «Naftogaz of Ukraine» in 2017, for the first time in many years, has benefited from oil and gas projects that the company implements in Egypt. Ukraine plans to start producing natural gas on the Black Sea shelf until 2020. In November 2016, after a three-year hiatus, exploration work was resumed on the Black Sea shelf. At sea, the only research vessel in the country, «Iskatel», was launched to search for oil and gas.

Mineral and raw capital (part of natural capital) – is the cost of prospecting, exploration, stock assessment, licensing, field development, the creation of mining, auxiliary production facilities and other production-securing assets. The higher the risk of oilfield development projects, the higher their ecological, economic and social efficiency. The development of new oil fields in remote areas of Yakutia Public Joint Stock Company (PJSC) «Surgutneftegas» in the financial and economic crisis requires the development of an anti-crisis development strategy. The existing models of the choice of the enterprise development strategy (Ansoff Matrix, Boston Consulting Group (BCG), General Electric (GE) – McKinsey, Shell/DPM (Direct Policy Matrix) model, Hofer-Shendel model, etc.) do not take into account the system link between the set of specific mining and geological, and other risks of mining, the efficiency of reproduction of mineral and raw capital and the type of enterprise development strategy. They do not consider the specifics of the crisis conditions of the work of enterprises from the point of view of the rental approach.

With regard to the choice of strategy, in some cases, unreasonable solutions are proposed. The result of BP's strategic mistake to reduce security costs was the accident in the Gulf of Mexico in 2010 on BP's Deepwater Horizon oil platform. Oil spillage has become the largest man-made disaster on the negative impact on the

natural environment. About 5 million barrels of oil poured into the waters of the Gulf of Mexico. The area of the oil spill was 75 thousand km². The main cause of the accident was the strategically mistaken disregard for safety standards to reduce the costs of well development. The federal court in New Orleans USA approved the amount of a fine of 4,5 billion US dollars. For indemnification of damage enormous money resources will be necessary. For example, «According to the estimates of American specialists, phytoremediation of one tonne of polluted soil costs 10-35 US dollars, bioremediation of *in situ* – 50-150 US dollars, washing of soil in 80-200 US dollars, extraction of solvents – 360-440 US dollars, and burning – in 200-1500 US dollars»[1]. Therefore, the scientifically based choice of an effective and safe development strategy for a mining company in a high-risk environment based on a systematic approach is very relevant.

The purpose of the research is the scientific justification for choosing the optimal strategy for the use of fuel and energy capital on the basis of determining the standard type of enterprise development strategy and the methodology for assessing the comparative economic efficiency of reproduction of mineral and raw capital.

Based on the rental approach to assessing the effectiveness and results of the risk analysis, the table «Differentiation of types strategists of development of the enterprise»⁶ was systematically compiled. It makes it possible to diagnose the state of an enterprise based on the evaluation of the efficiency of capital reproduction at a given level of risk. These parameters allow you to determine the appropriate standard type of enterprise development strategy. In practical terms, this enables managers and specialists to form an original development strategy based on a typical one. Mineral raw materials and production resources of the enterprise can form a loss (negative rent), minimum profit (absolute rent), normal profit and super-profit (differential rent 1, 2, 3, 4 sorts).

Thus, the systematization of risk levels, economic efficiency of capital reproduction, and types of enterprise development strategies revealed an interval of profitability in the range of 31-60% . It provides an opportunity for strategic development of the enterprise in high-risk mining regions. In this case, its reproduction is provided, taking into account the ecological, Arctic and other regional northern risks, as well as the need to implement social programs. The proposed rental approach to the formation of a strategy, systematized in the form of table, differs from the known approaches of flexible correlations with the objective macroeconomic index of the cost of a loan for financial capital and the level of risk of using mineral and raw capital.

To assess the environmental and economic efficiency of the oil and gas enterprise, negative rent, absolute rent, minimum, normal profit and super-profit are determined. According to the developed economic-mathematical model, the definition of oil and gas superprofits (Pr_{super}) is realized as the difference between the actual profit from hydrocarbon extraction and the normal profit (formulas: 1, 2):

$$Pr_{super} = Pr_{ext} - Pr_{norm}; \quad (1)$$

$$Pr_{ext} = Pr_{tot} - Pr_{non}; \quad (2)$$

⁶ The table is published in a separate article.

where: Pr_{ext} – profit from extraction, primary processing of hydrocarbons, utilization of associated gas, million rubles;

Pr_{norm} – normative (normal) profit from extraction, primary processing of hydrocarbons, utilization of associated gas, million rubles;

Pr_{tot} – total profit of the company from all types of activities, million rubles;

Pr_{non} – profit from non-core assets, million rubles.

Normal profit is determined by the normative coefficient of comparative economic efficiency (capitalization) of the use of the property of the enterprise (non-core assets are excluded) (formula 3):

$$Pr_{norm} = CP_{ext} \cdot K_{norm}; \quad (3)$$

where: CP_{ext} – the cost of property that provides extraction, primary processing of hydrocarbons, utilization of associated gas, million rubles.

The coefficient of the normal comparative economic efficiency of the use of property (K_{norm}) is determined by the formula 4:

$$K_{norm} = K1_{min} + K2_{risk}; \quad (4)$$

where: $K1_{min}$ – the basic indicator of the minimum comparative economic efficiency of the use of oil and gas resources (refinancing rate of the Central Bank of the Russian Federation), shares of unit;

$K2_{risk}$ – surcharge for the total risk of production and sales of hydrocarbons, shares of unit.

The determination of the risk premium in the evaluation of oil and gas normal profits and superprofits in crisis conditions includes risk differentiation, their expert evaluation and subsequent consolidation of related risks.

As an example of using the proposed system approach to the selection of strategic priorities for anti-crisis development, we will consider PJSC «Surgutneftegas». According to the report of the shareholders' meeting for 2016, the company faced high industry risks: a decrease in prices for oil and oil products, competition in key business sectors, a shortage of qualified personnel, rising prices for purchased raw materials and services, as well as geological, technological and ecological risks. In addition, with the risks associated with cyber security.

In particular, the company is exposed to the risk of acquiring new license areas at inflated prices in the conditions of deteriorating resource base and deficit of sites with developed infrastructure. Prospects for the development of new territories were evaluated in terms of economic efficiency and compliance with the company's long-term energy strategy. In addition, when choosing a strategy, political risks, regional natural and climatic risks, financial and legal risks were taken into account. As a strategic priority, up to 2022, 21 fields were planned for commissioning. In the energy sector, the generation of electricity was increased at its own generating facilities. In 2016, its production amounted to 5,7 billion kWh (kilowatt-hour). This provided 47% of the demand for electricity in the oil and gas production sector. The change in the exchange rate of the ruble to the US dollar adversely affected the final financial results of 2016. As a result of the negative balance of exchange rate differences, PJSC «Surgutneftegas» recorded a net loss of 104,8 billion rubles. The company is in a high-risk zone, therefore it implements an anti-crisis strategy based

on increasing the oil recovery factor, the efficiency of processing industries, and reducing costs. The implementation of the anti-crisis strategy is based on the interest of the team in achieving the set goal and ensuring high competence of employees.

To solve this strategic task in 2016, the Polytechnic Training and Advanced Training Center for 500 students was put into operation. Due to the rationalization work, in which more than 3,500 people participate annually, the company receives an economic effect of more than 1,0 billion rubles in year. The program for the development of new technological processes, new types of production and equipment provides an economic effect of more than 10,0 billion rubles in year.

Conclusions. The proposed system approach allows to diagnose the state of an enterprise based on the evaluation of the efficiency of capital reproduction at a given level of risk and to determine the appropriate standard type of development strategy for an oil and gas producing company, which makes it possible to form an original development strategy based on a typical one. For the first time, based on the rental approach and methodologies for assessing comparative economic efficiency, a typical strategy for the development of an enterprise is determined systematically, taking into account the level of risk of using mineral and raw capital, and on its basis an original strategy is formed, which makes up the scientific novelty and practical significance of the research.

References:

1. Schnoor J.L. Phytoremediation of soil and groundwater: Technology Evaluation Report TE-02-01 / J.L. Schnoor. – Groundwater Remediation Technologies Analysis Centre (GWRTAC) (USA): Pittsburgh: PA, 2002. – 45 p.

DEMOGRAPHIC, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS IN A GLOBALIZED MARKET WORK

Березіна С. Б.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

ВЗАЄМООБУМОВЛЕНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ І ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Важливість соціальної політики в покращенні життя людини відома. Її зміст полягає не лише у підтримці безконфліктних відносин між соціальними верствами населення, а і в забезпеченні мінімально необхідного рівня добробуту, у забезпеченні зацікавленості працівників у підвищенні ефективності своєї праці, у зростанні економіки держави.

В соціальній політиці держави відображаються кінцеві цілі завдання і результати соціального розвитку суспільства. Вона являє собою інструмент, що створює умови для самореалізації всіх громадян держави, дозволяє зберегти її культурні та історичні цінності, спрямовує розвиток на вирішення завдань соціального розвитку країни у перспективі.

До того ж цілі та завдання соціальної політики держави багато в чому залежать від її економічних можливостей, демографічної ситуації, темпів і характеру розвитку суспільства, традицій та історії його розвитку. Держава завжди прагне проводити сильну соціальну політику. Але соціальна турбота держави про своїх громадян потребує значних фінансових вкладень, яких у сучасної України завжди бракує. У той же час покращення соціальної політики майже повністю пов'язане із зростанням економіки, бо лише стійкий і тривалий розвиток економіки забезпечить можливості держави та інших інституцій спрямовувати необхідну частину коштів на соціальні потреби.

Тобто, ефективна соціальна політика не тільки сприяє зростанню добробуту населення, але і є найважливішим фактором економічного зростання. Так,

- високий рівень соціального добробуту, створення сприятливих умов в соціальній сфері стає стимулом для мотивації населення до продуктивної праці, до подальшого вдосконалення економічної політики;
- підвищення рівня життя населення сприяє зменшенню тінізації економіки, що за рахунок зростання сплати податків збільшує доходи бюджету;
- збільшення доходів веде до зростання заощаджень населення, які будуть служити додатковим джерелом для інвестицій;
- зростання доходів населення супроводжується і зростанням витрат, що збільшує попит на товари і послуги і, відповідно, стимулює економічне зростання;

- підвищення освітнього рівня робочої сили, кваліфікації працівників є найважливішими факторами підвищення продуктивності праці, а відповідно і економічного зростання;
- поліпшення охорони здоров'я, поліпшення добробуту населення сприяє скороченню кількості осіб, які потребують соціальної допомоги, що, в свою чергу, знижує навантаження на державний бюджет;
- високий рівень соціального забезпечення не тільки веде до зниження еміграції населення, але і сприяє притоку в країну висококваліфікованих спеціалістів з інших країн, що сприяє подальшому зростанню економіки;
- підвищення добробуту населення сприяє зміцненню правопорядку в країні, зниженню корупції, зменшенню злочинності, а відповідно і поліпшення умов для розвитку економіки.

З іншого боку, якщо економічне зростання не супроводжується підвищенням добробуту, то у населення втрачаються стимули до ефективної роботи. Чим вище рівень економічного розвитку, тим вище вимоги до працівників, до їх знань, освітньої і професійної підготовки. У свою чергу, така ситуація вимагає подальші вимоги до розвитку соціальної сфери.

Тобто, соціальна політика є важливішим фактором розвитку як держави, так і суспільства у цілому, а економічна політика постає чинником реалізації завдань соціальної політики. Така взаємообумовленість спрямовує розвиток на максимальне задоволення потреб суспільства.

Стабілізація економічного розвитку неможлива без формування соціально благополучного суспільства. Сполучення розвитку ринкових відносин з посиленням уваги до соціальних питань створює необхідні передумови для економічного оздоровлення, сталого положення людини у процесі трудової діяльності і після її припинення. У кінцевому рахунку економічне зростання і підвищення народного добробуту є взаємопов'язаними процесами.

Література:

1. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: Монографія. Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. К., 2015. 244 с.
2. Яременко О. О. Соціальна політика: теоретико-методологічні основи дослідження процесів формування та ефективності реалізації: Монографія. К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України; УІСД ім. О. Яременка, 2006. – 480 с.
3. Деріга В. В. Соціальна і гуманітарна політика: навчальний посібник. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2012. 152 с.

Дідківська О. Г.
к.е.н., науковий співробітник,
Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М. В. Птухи
Національної академії наук України
м. Київ, Україна

ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ МОЛОДІ УКРАЇНИ

В міграції молоді можна бачити як позитивні, так і негативні сторони. Якщо молодь виїжджає за кордон, отримує там хорошу європейську освіту, досвід роботи, а потім повертається в Україну, то така міграція працює на користь нашої держави. Негативні наслідки настають тоді, коли наша молодь не повертається з-за кордону. Молоді люди отримують освіту за кордоном, а потім намагаються влаштуватися там на роботу та залишаються жити. Таким чином, відбувається вимивання освіченої, мобільної та активної молоді, країну покидають прогресивні люди. Вимивання таких людей призводить до поганих наслідків для нашої держави. Уже є регіони, де важко знайти працівників. Переважно бракує представників робочих спеціальностей, а саме робітників, електриків, слюсарів, механіків. На жаль, зараз немає точних досліджень щодо того, люди яких спеціальностей виїжджають за кордон. Але іноземні держави обліковують українців, які мають призначення на роботу за кордоном, а це фахівці з галузі ІТ, лікарі.

Серед української молоді щороку збільшується кількість бажаючих навчатися у Європейських країнах. Навчання стає важливим приводом для виїзду з країни. Значно побільшало українців-студентів у Польщі, Іспанії, Італії.

На замовлення Міністерства молоді та спорту України Центром незалежних соціологічних досліджень «ОМЕГА» проведено соціологічне дослідження «Молодь України – 2017» [1]. В якому прийняли участь 2000 респондентів віком 14-34 років, репрезентативна за основними соціально-демографічними ознаками (стать, вік, область проживання, розмір населеного пункту). За результатами цього дослідження 74,1% молодих людей хотіли б виїхати зі свого населеного пункту за межі України, з них до країн Європейського Союзу бажають переїхати 45,6% молоді, до інших країн світу 21,7%, а до країн СНД – 6,8%. В таблиці № 1 наведено розподіл відповідей та порівняння з попередніми роками.

Таблиця 1

Розподіл відповідей на запитання «Якби хотіли виїхати зі свого населеного пункту. то куди?» в порівнянні з 2015 та 2016 рр., у %

	2015	2016	2017
До країн Європейського Союзу	33	40,6	45,6
До інших країн світу	13	19,4	21,7
До іншої місцевості України	31	16,1	25,9
Важко відповісти	5	13,6	1,6
Ще не знаю куди	12	12,8	12,6
До країн СНД	6	6,6	6,8

(серед респондентів, які хотіли б після навчання за кордоном повернутися в Україну)

Бажання молоді виїхати на заробітки за кордон пояснюється можливістю покращити матеріальний добробут. Не менш важливою причиною є –

відсутність можливості для роботи в Україні, в порівнянні з іншими країнами. Всі ці причини є наслідками складної економічної ситуації в Україні. Розподіл відповідей на запитання «Чому Ви хотіли б навчатися за кордоном?» наведено на рис. 1 та на рис. 2 розподіл відповідей на запитання «Чому Ви хотіли б емігрувати з України?».

Низький рівень життя в Україні та низька якість освіти зумовлює збільшення попиту європейських вузів серед українських абітурієнтів. Керівник освітніх програм Центру дослідження суспільства Єгор Стадний прокоментував результати дослідження: «Еміграція студентів – це як титанічний процес, це потужна інерція, яку зупинити неможливо і яка лише набиратиме обертів». Стадний вважає, що в українських реаліях бажання виїхати навчатися до ЄС серед молоді тільки зростатиме. Значна частина молодих людей шукають програми безкоштовного навчання у європейських вузах: Польщі, Чехії, Німеччині. Родини молодих людей, що можуть сплачувати за навчання, обираючи навчальний заклад керуються принципом «ціна-якість». Тобто, плата за навчання стає цілеспрямованою інвестицією аби вивчитися і залишитися за кордоном. Наприклад, в Австрії навчання за семестр коштує 730 євро, що значно дешевше за навчання і проживання у Києві. Більше половини студентів, які здобули освіту у Європі, не мають наміру повертатися, оскільки вони розуміють, що реалізуватися в Україні дуже складно.



Рис. 1. Розподіл відповідей на запитання «Чому Ви хотіли б навчатися за кордоном?» (серед респондентів, які хотіли б після навчання за кордоном повернутися в Україну), %

Джерело: Молодь України – 2017 / Результати соціологічного дослідження – Тернопіль: ТОВ «Терно-граф», 2017. – 72 с.; іл.

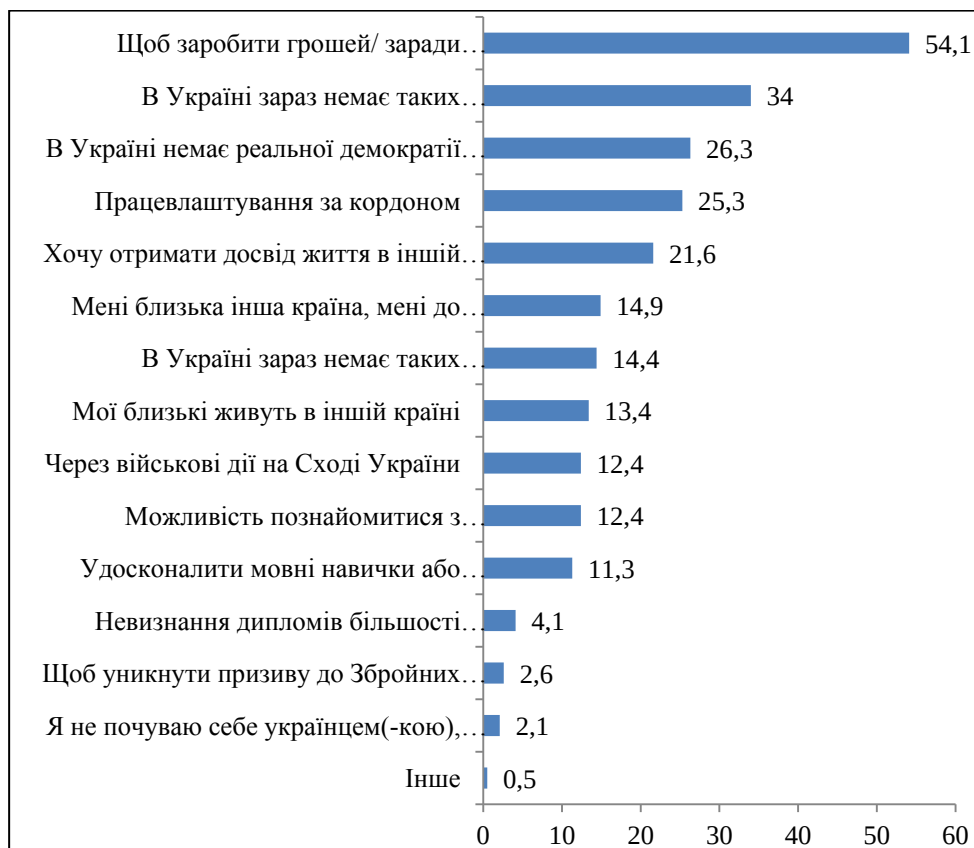


Рис. 2 Розподіл відповідей на запитання «Чому Ви хотіли б емігрувати з України?» (серед респондентів, які хотіли б емігрувати з України), %

Джерело: Молодь України – 2017 / Результати соціологічного дослідження – Тернопіль: ТОВ «Терно-граф», 2017. – 72 с.; іл.

Дуже рідко випускники закордонних вузів повертаються в Україну. У Німеччині після закінчення навчання дається 1,5 роки на пошуки роботи, у Канаді – від одного до трьох років, у США є можливість залишитися на стажування до 18 місяців, а для технічних спеціальностей – до 36 місяців. В Канаді найлегше знайти роботу під час і після навчання, через брак кваліфікованого персоналу ця країна пропонує хороші умови для імміграції.

За даними ЮНЕСКО, зараз за кордоном вчиться близько 70 тисяч українців. З кожним роком молодь все більш схильна до міграції, сподіваючись що отримають перспективу та прибутки. Про це свідчать і дослідження відомої незалежної компанії Research&Branding Group, яка спеціалізується на маркетингових та соціологічних дослідженнях. Тому для України є дуже важливим питання повернення трудових мігрантів та тих, хто навчається за кордоном.

Література:

1. Молодь України – 2017 / Результати соціологічного дослідження – Тернопіль: ТОВ «Терно-граф», 2017. – 72 с.

АНАЛІЗ ДЕЯКИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК НЕФОРМАЛЬНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

Трансформація ринку праці, зокрема сфери зайнятості населення, є однією з умов перетворень національної ринкової економіки, які пов'язані з оновленням галузевої структури виробництва, формуванням системи ринків та їх інфраструктури. Особливістю ринку праці є те, що деякі сфери його функціонування, такі як зона неформальної зайнятості, важко піддається опрацюванню з боку органів офіційної статистики та інституційному контролю з боку державних структур. В Україні спостерігається значне зростання зайнятості населення у неформальному секторі, це явище істотно впливає не тільки на стан і розвиток ринку праці, але і всієї економіки країни. У зв'язку з цим виникає необхідність у проведенні аналізу тенденцій розвитку та факторів, які мають вплив на динаміку неформальної зайнятості, що обумовлює актуальність дослідження.

Проблемам аналізу різноманітних аспектів ринку праці та, зокрема, сфери неформальної зайнятості, присвячено багато досліджень провідних вітчизняних вчених таких, як Е. Лібанова, А. Колот, Ю. Маршавін, Л. Шаульська [1], А. Ходжаян [2], Я. Кашуба [3], І. Петрова [4], Г. М. Юрчик [5], О. Могильний, М. Судаков [6], В. І. Костриця, Т. В. Бурлай [7], Гнатенко І. А. та інші. Незважаючи на те що проблеми неформальної зайнятості стали в останні роки об'єктом пильної уваги вчених і фахівців в області праці і зайнятості, вони досі не втратили своєї актуальності і потребують подальшої розробки.

Трансформація форм і видів зайнятості в Україні за роки становлення її як окремої держави і особливо зараз, коли наша країна разом зі всім світом стоїть на порозі четвертої індустріальної революції, відбувається досить інтенсивно і супроводжується тим, що на зміну традиційним формам повної стандартної зайнятості приходять безліч альтернативних форм. Сфера класичної стандартної зайнятості неухильно звужується, зайнятість набуває нових рис, поширюються гнучкі і мінливі форми зайнятості, як фріланс, аутсорсинг, дистанційна занятість тощо. Але нові форми зайнятості разом з традиційними, досить часто поповнюють сферу неформальної зайнятості населення, яка в останні роки перманентно розширюється.

З веденням трудової діяльності у тіньовій економіці пов'язаний цілий комплекс негативних ефектів. Для працівника вони можуть проявлятися в наступному: зниження стабільності в трудових відносинах; нерегулярність оплати праці та її зменшення; зростання соціальної незахищеності (прав на деякі пільги: виплата вихідної допомоги, оплачувана щорічна відпустка, оплачуваний лікарняний, медичне і пенсійне страхування, звільнення без попереднього повідомлення тощо); підвищення ризику безробіття; обмеження

прав щодо регулювання умов праці. Роботодавця неформальна зайнятість позбавляє мотиваційних механізмів впливу на працівника, підриває лояльність працівників, не сприяє підвищенню довгострокової конкурентоспроможності підприємства. Негативні соціально-економічні наслідки від неформальної зайнятості для держави пов'язані зі скороченням відрахувань з заробітної плати в бюджет і в позабюджетні соціальні фонди, зростанням диференціації доходів населення, недостовірністю оцінки реального стану економіки тощо [1].

Оцінка факторів, що впливають на поширення неформальної зайнятості, ускладнюється розмитістю кордонів сфери неформальної зайнятості, складністю визначення масштабів і оцінки параметрів явища через нестачу достовірної інформації про нього і істотної розбіжності результатів, що одержані різними оціночними методами, відсутністю чіткого і структурованого поняття, що визначає досліджуваний об'єкт і чітких критеріїв, що дозволяють віднести до нього той чи інший вид трудової діяльності. Але всебічний аналіз та кількісні виміри неформальної зайнятості та її соціально-економічних показників залишаються затребуваними.

Ґрунтуючись на даних Державної служби статистики України, отримано функціональні залежності, що висвітлюють вплив деяких факторів на чисельність населення, зайнятого у неформальному секторі економіки (Y , тис. осіб) та рівень неформальної зайнятості ($Y, \%$). Вплив динаміки розміру номінального ВВП країни на чисельність неформально зайнятого населення може проілюструвати рівняння з розподіленням лагом:

$$Y(t) = 4942.95 - 0.89X(t) - 0.09X(t-1) + 0.41X(t-2) + 0.59X(t-3) + 0.46X(t-4) + 0.02X(t-5) - 0.73X(t-6). \quad (1)$$

Короткостроковий мультиплікатор дорівнює $-0,89$, тобто збільшення розміру номінального ВВП країни на 1 млрд грн веде в середньому до зменшення показника $Y(t)$ на $0,89$ тис. осіб у поточному періоді. Довгостроковий мультиплікатор показує, що зростання розміру номінального ВВП на 1 млрд грн в поточному періоді призведе через 7 років до зменшення неформальної зайнятості в середньому на $0,245$ тис. осіб.

Споживчі витрати домогосподарств, тобто сукупні витрати на покупку товарів і оплату послуг, мають також певний вплив на динаміку рівня неформальної зайнятості, який можна відобразити за допомогою моделі з розподіленням лагом:

$$Y(t) = 22.16 - 6.82X(t) + 0.17X(t-1) + 4.22X(t-2) + 5.35X(t-3) + 3.53X(t-4) + 1.12X(t-5). \quad (2)$$

Короткостроковий мультиплікатор показує можливе зменшення рівня неформальної зайнятості на $0,07\%$ у поточний період при зростанні кінцевих споживчих витрат домогосподарств на 1 млн грн, що може відбуватися при зростанні реального доходу людей у формальному секторі або при очікуванні ними збільшення в майбутньому їх реальних доходів. Але аналіз моделі підтверджує той факт, що тенденції розвитку економіки України наразі такі, що за шість років все одно можливе зростання рівня неформально зайнятого

населення на 0,08% , оскільки зростання кінцевих споживчих витрат домогосподарств відбувається також за рахунок збільшення доходів у неформальній сфері, що залишає її привабливою для певних верств населення.

Модель співвідношення рівня неформальної зайнятості і доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості в структурі сукупних ресурсів домогосподарств:

$$Y(t) = 21.31 + 0.42X(t) - 0.3X(t-1) - 0.58X(t-2) - 0.43X(t-3) + 0.16X(t-4) + 0.15X(t-5) \quad (3)$$

показує зниження рівня неформальної зайнятості тільки на 0,57% наприкінці п'ятого періоду при зростанні доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості на 1%, хоча їх збільшення не призводить до такого ефекту у поточному періоді, оскільки отримання прибутку без легалізації доходів та сплати податків буде залишатись привабливим для багатьох підприємців без проведення політики стабілізації економіки та виведення бізнесу з «тіні».

Аналіз деяких факторів впливу на розвиток неформальної зайнятості показав, що зменшення її концентрації на ринку праці України можливо тільки за виконання комплексу дій, які будуть направлені на відновлення економічної ситуації в країні. У зв'язку з цим виникає необхідність у проведенні подальших спеціальних досліджень за допомогою методів економіко-математичного моделювання, які дозволять зробити наступні кроки в вивченні та розумінні механізмів функціонування неформальної економіки, факторів впливу на її розвиток та поширення, та стануть у нагоді при розробці відповідних рішень економічної політики.

Література:

1. Шаульська Л. Проблема тіньової зайнятості в контексті структурних трансформацій ринку праці / Л. Шаульська, Н. Якимова // Схід. Економічні науки. – 2017. – № 2. – С. 28-35.
2. Ходжаян А. Тенденції функціонування неформального сектору економіки України / А. Ходжаян, Б. Ганжа // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2017. – № 1. – С. 35-41.
3. Кашуба Я.М. Тенденції зайнятості у неформальному секторі економіки України / Я.М. Кашуба // Ефективна економіка. – 2015. – № 8. – С. 28-36.
4. Петрова І.Л. Соціальні ризики неформальної зайнятості в Україні / І.Л. Петрова // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 4. – С. 29-32.
5. Юрчик Г.М. Оцінювання масштабів та наслідків тіньової зайнятості / Г.М. Юрчик // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 1. – С. 138-143.
6. Могильний О.М. Нелегальна зайнятість та її наслідки для економіки України (аналітичний огляд) / О.М. Могильний, М.В. Судаков // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 4. – С. 25-28.
7. Костриця В.І. Сучасна політика ЄС щодо скорочення неформальної зайнятості та адаптація її підходів в Україні / В.І. Костриця, Т.В. Бурлай // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 3. – С. 32-38.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНОЇ КОНСТИТУЦІЙНОЇ АКСІОЛОГІЇ

Проголошення, а потім і послідовне закріплення цінностей (за допомогою визнання фундаментальних прав і свобод або конституційних принципів як цінностей: вищих, універсальних, соціальних) в конституціях держав і наступне їх тлумачення конституційними судами створили передумови для виділення як в теорії, так і в правозастосовчій практиці особливої категорії цінностей – конституційних цінностей. З моменту закріплення в Конституції України положення про те, що людина є найвищою цінністю (ст. 3), юридико-аксіологічний компонент став частиною конституційного праворозуміння.

Сучасне конституційне право нерідко оперує такими категоріями, як цілі, цінності, пріоритети, що мають у початковому сенсі не правовий, а, швидше, філософський, соціологічний зміст. В той же час використання цих категорій в конституційно-правовому аспекті викликає необхідність визначення саме їх правового змісту і особливостей.

Можна констатувати, що конституційні принципи є формою вираження цінностей. Якщо категорія принцип більше пов'язана з формальною стороною явища, то категорія «цінність» акцентує увагу на сутнісних аспектах, значимості для суспільства, законодавця, особи, наголошуючи на соціологічних (сприйнятті людиною і суспільством), а також на етичних (моральній значущості) аспектах явища.

Конституційні цінності з точки зору їх формального вираження можуть бути закріплені як безпосередньо в конституційному тексті, так і в практиці правозастосовних органів, передусім судового органу конституційного контролю (Конституційного Суду) у формі відповідних нормативних принципів. Причому і ті, й інші (текстуальні, а також сформульовані в судовій практиці) мають однаково важливе значення.

Що стосується рішень КСУ, в яких він безпосередньо вживає категорію «цінність», то окрім цитування ст. 3 Конституції України (де, як відомо, згадується людина як найвища соціальна цінність), такої практики віднайдемо вкрай мало. Насправді існує небагато рішень КСУ, де використовується поняття «цінність»: від 12 червня 2007 року № 2-рп/2007, від 10 вересня 2008 року № 15-рп/2008, від 16 червня 2011 року № 6-рп/2011, від 10 листопада 2011 року № 15-рп/2011, від 20 січня 2012 року № 2-рп/2012, від 12 квітня 2012 року № 9-рп/2012. Звичайно, семантичний аналіз хоча і безумовно важливий, проте варто підкреслити, що ключовим є насправді не вживання терміну «цінність», а реальне гарантування органом конституційного контролю текстуальних конституційних цінностей по суті при ухваленні рішення, навіть, можливо, і не наголошуючи власне на ціннісному аспекті, а також гарантування

(витлумачення з конституційного тексту) позатекстуальних конституційних цінностей.

Особливу увагу в цьому контексті привертає рішення у справі про судовий контроль за госпіталізацією недієздатних осіб до психіатричного закладу (№ 2-рп/2016 від 1 червня 2016 року). Конституційний Суд України виходить із того, що серед фундаментальних цінностей дієвої конституційної демократії є свобода, наявність якої у особи є однією з передумов її розвитку та соціалізації» (п. 2.3 мотивувальної частини). КСУ прямо визнав свободу «фундаментальною цінністю конституційної демократії», хоча текстуальне згадування свободи «per se» в тексті Конституції України відсутнє [1]. Це рішення може бути прикладом, коли цінності конституційного ладу формулюються Конституційним Судом, базуючись і виводячи їх з тексту або духу Конституції.

Що стосується окремих думок, то їх, де судді би вдавалися до категорії «цінність», ми знайшли аж 13. Найбільше з них (5) окремих думок, де згадуються цінності, належать судді І.Д. Сліденку. Зокрема, він не погодився з рішенням № 2-рп/2016 від 1 червня 2016 року [2]. Суддя вважає, що свобода саме як фундаментальна цінність не гарантована Конституцією України. А спосіб формулювання ст. 29 Конституції України «має право на свободу» означає встановлення свободи не як фундаментальної цінності, а як одного з переліку прав, які можуть мати виключення та обмежуватися законом.

Таким чином, аксіологічний підхід безумовно притаманний вітчизняному конституційному судочинству, хоча й не в такій прямій формі, як це демонструють органи конституційного контролю зарубіжних країн. Незважаючи на окремі досягнення, українська конституційна аксіологія практично не заявила про себе як самостійний науковий напрям, і конституційно-правові цінності, як правило, розглядаються у зв'язку з дослідженням конституційно-правової суті окремих явищ.

Література:

1. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини щодо відповідності Конституції України (конституційності) положення третього речення частини першої статті 13 Закону України «Про психіатричну допомогу» (справа про судовий контроль за госпіталізацією недієздатних осіб до психіатричного закладу): від 01.06.2016 № 2-рп/2016. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v002p710-16> (дата звернення: 08.08.2018).

2. Окрема думка судді Конституційного Суду України Сліденка І.Д. стосовно Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини щодо відповідності Конституції України (конституційності) положення третього речення частини першої статті 13 Закону України «Про психіатричну допомогу» (справа про судовий контроль за госпіталізацією недієздатних осіб до психіатричного закладу): від 07.06.2016, ідентифікатор: nba2d710-16. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/nba2d710-16> (дата звернення: 08.08.2018).

**Ryndzak O. T., Candidate of Economic Sciences,
Senior Researcher,**
*Department of Social and Humanitarian Development of the Region,
State Institution «Institute of Regional Research
named after M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine»
Lviv, Ukraine*

PUBLIC MIGRATION POLICY OF UKRAINE: THE CHALLENGES OF LABOR MARKET GLOBALIZATION

Nowadays migration is the integral part of modern globalized world. Ukraine is actively involved in the migration process. During the last twenty years it has been traditionally ranked fourth-fifth in the world by the number of emigrants. According to other countries' population census 8,2 mln. persons with Ukrainian origin reside in their territory [1, p. 17]. But temporary labour migration of Ukrainian population is the most frequent. Overall, the number of our country's residents, who occasionally go to work outside, is esteemed by experts within 1,5-3 mln persons. So Ukraine is one of the biggest donors of human and labour resources for post-soviet and European countries.

In the last period temporary migration of Ukrainas residents is transforming to the permanent one (immigration). The number of residents – immigrants from Ukraine residing in the EU countries has grown significantly. While in 2008 it amounted to 666 thous. persons, in 2015 it was already 905,2 thous. persons [1, p. 12]. The number of stay permits for our residents to stay at the EU territory obtained for the first time has also increased rapidly. According to Eurostat, in 2014–2015 Ukrainian citizens obtained the largest number of EU reside permits amounting to the fifth of the overall number of such permits provided for the first time [2]. American citizens took the second place (262000 permits), then – China (167000), India (135500) and Syria (104000). By the way, labour activity was the major ground for granting such permits to Ukrainians (75% of permits obtained by Ukrainian citizens for the first time in 2015). For comparison: for Chinese it was education (61%), and for Moroccans (70%) – family circumstances [2].

Intensification of emigration processes in the recent years combined with a weak adjustment of migration flows leads to significant loss of human potential of Ukraine, causing demographic, social and economic crisis. Under such conditions the need to improve state migration policy becomes of utmost importance. To my mind, one of the most priority tasks of public migration policy now should be inhibition of human capacity losses. The term «inhibition» translated from Latin (inhibere) means «to retain», «to slow down» [3, p. 260]. On one hand, deceleration of losses in human resources can be maintained through public policy directed at reduction of emigration paces. It is necessary to find the factors of migration through monitoring surveys and then by influencing them to reduce migration capacity and to slow down and reduce the flows of leaving abroad. Statistical analysis and results of sociological surveys serve as an important precondition of development and implementation of relevant

inhibitors (public policy measures), capable to efficiently improve the situation in migration sphere.

Inhibition of migration losses can take place both through reduction of emigration and activation of remigration and repatriation processes. In this direction an important task is to develop and efficiently implement the programs of migrants' encouragement to return to their Motherland and to establish closer cooperation with main countries-recipients of workforce from Ukraine.

In the recent years, more and more Ukrainian youth leaves abroad for higher education, and only a small part returns. For example, the latest sociological research confirm the fact that the third part of Ukrainian students seeks to be employed in Poland and every fifth of them plans to emigrate to the other country [4, p. 10]. It is actively encouraged by Polish immigration policy. Indeed, starting from 2014 the foreign graduates of Polish higher educational establishments have an opportunity to remain in the country to find employment [4, p. 6]. Such situation actualizes the need to develop specific programs on returning of talented youth, which were widespread in the 60s years of the XX century in Turkey, India, South Korea, etc [5, p. 24]. However, the focus should not be placed only on material inhibitors, and the role of moral and spiritual ones should not be underestimated. For example, the well-designed informational policy of a state (internal and external) is of particular importance, as well as educational and cultural activities for pupils and students and patriotic education of young generation, etc.

Stimulation of reverse and circulating migration is one more important way to slow down the paces of migration losses. Circulating migration stipulates the temporary stay abroad, repeatable migration trips during a certain period of time, voluntary nature and legality [6, p. 97]. The concept of circulating migration took an important place in forming of Common EU Migration Policy back in 2005. As far as circulating migration takes place in accordance with international agreements (controlled and organized), it is seen as an efficient alternative to illegal migration [6, p. 97]. Forming of circulating migration model in the first place stipulates the following: concluding of relevant agreements with countries – recipients of workforce; improvement of retirement insurance system for labour migrants along with the countries of migrants' employment; establishment of a system of closer cooperation with migrants during their stay abroad.

On the other hand, efficient social and economic policy of a country should also promote implementation of one of the most important tasks of migration policy. In particular, European experience testifies to the fact that improvements in the sphere of human rights protection and overall economic situation of the country – donor of workforce automatically contributes to return of labour migrants to their Motherlands [7, p. 137]. Therefore, growth of the level of real wages, improvement of opportunities to find employment on national market, creation of favourable environment for entrepreneurship development, etc can not only slow down the paces of human resources' outflow outside the country, but also encourage the return of long-term labour migrants.

Thus, improvement of regulative basis is primarily an urgent direction of public migration policy improvement in Ukraine. It concerns in the first place the significant

refinement of existing Concept of Public Migration Policy and adopting it in the new version, as well as amendment and adopting of the Strategy of Public Migration Policy of Ukraine. Moreover, it is important to provide realization of already existing legal norms regarding migration, protection of migrants' and foreigners' rights in Ukraine and strengthening of the rule of law in general.

In general, I support the approach of the eighth Secretary-General of the United Nations Ban Ki-moon (2007–2016), who emphasized in one of his speeches that: «major principle of migration policy is that each person should have an opportunity to live and be successful in the native country» [8]. Therefore, the fundamental and top priority task for both migration and other directions of public policy is to apply the principle of elimination of «pushing» factors and providing of decent standard of living for each member of Ukrainian society.

The mechanisms that could provide the reversibility of migrants flows require an additional research. Moreover, nowadays the problems of integration of immigrants and internally displaced persons in the host regions are of urgent importance and underresearched. Therefore, these issues constitute the perspective for further research on the problems of improvement of public migration policy in Ukraine.

References:

1. International Organization for Migration. Mission in Ukraine. Migration in Ukraine: facts and numbers, Kyiv, 2016. – 32 p.
2. Eurostat newsrelease 211/2016 – 27 Oktober 2016, available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7715617/3-27102016-BP-EN.pdf/ca706fa0-14fc-4b71-a2e2-46b2b933f8f8>.
3. The new dictionary of foreign words: 40000 words / Editing by L.I. Shevchenko. – Kyiv: ARII, 2008. – 672 p.
4. Malynovs'ka O. A. Modern migration of Ukrainians to Poland and related challenges. Analytical note, 2018, available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/2934/>.
5. Hnatyuk T. O. Voluntary return migration: experience of EU countries and prospects of Ukraine // Scientific works of Petro Mohyla Black Sea State University. Series: Politology. – 2011. – Volume 175, Issue 163. – P. 22-25.
6. Malynovs'ka O. A. Circular migration – political fashion or a perspective model of migration management? // Demography and social economy. – 2011. – № 2 (16). – P. 95-104.
7. Olesen H. Migration, Return, and Development: An Institutional Perspective // International Migration. – 2002. – Vol. 40 (5). – P. 125-149.
8. International migration and development. Report of the General Secretary. United Nations. A/60/871, available at: http://www.un.org/russian/esa/economic/a59_325.pdf.

PRINCIPLES AND IMPERATIVES OF SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION

The development of the scientific provisions of the theory of social protection of the population in the general economic, sociological and philosophical dimensions is extremely necessary. In this regard, it should be emphasized that well-formed principles and defined imperatives for the implementation of the system of social protection of the population determine the effectiveness of its functioning.

In modern scientific developments such authors as M. F. Holovaty and M. B. Panasyuk, in determining the social protection of the population indicate, and on the system of its principles [1, p. 40].

In the works performed under the direction of the Russian scientist Y. I. Kholostova, the following basic principles of social protection of the population, such as humanity, targeting, social justice, integrity, ensuring the rights and freedoms of the individual, are singled out [2, p. 315].

The theoretical content of the definition of «principle» is used in science in many ways, based on those tasks that are solved in the process of a specific study of a scientific problem.

In the context of the author's understanding: «the principles of social protection of the population are the result of the generalization by people of the objective economic and social laws, the characteristic facts and characteristics that become the general principles of the functioning and development of this social institute».

Consequently, the principles of social protection are guiding ideas, starting points that reflect the patterns of the formation, functioning and development of this social institute as a system.

First of all, among the principles of social protection of the population, it is necessary to distinguish the principle of unity of objective and subjective factors, the effect of which determines the level of social protection of citizens. The correlation between these factors should be optimal for the regulation of processes related to the implementation of social protection of people and achieve its goal.

Among the principles of social protection of the population, the principle of social justice is important, being one of the universally recognized values of modern democratic public consciousness, as enshrined in the preamble of the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights of the United Nations.

The basic principles of the functioning and development of social protection of the population are the principle of combining objective social self-regulation with the targeted activity in the implementation of this protection.

The effectiveness of the functioning of the system of social protection of the population is largely determined by observance of the principles of social responsibility in the form of individual social responsibility, corporate social responsibility of business and social responsibility of the state.

In the context of transformational transformations in the Ukrainian economy, the formation of a socially responsible business is a very topical problem. Indeed, as many years of socioeconomic development studies of our society, conducted by the Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine, show that the moral factor is one of the main factors in improving the efficiency of the economy, and the morality of the country's leadership has a higher value than professional knowledge or party affiliation [3, p. 7].

Among other principles of social protection of the population it is necessary to distinguish the principle of social solidarity. It is that modern society must respond to socio-economic difficulties as a holistic system that redistributes material and financial resources from the more socially protected strata to those who need it.

The principle of social guarantees involves providing citizens with guaranteed minimum wages, incomes, pensions, various social services for reproduction of full-fledged ability to work, maintaining a standard of living, training, upbringing, physical development, vocational training and employment.

Successful functioning and development of social protection of the population is impossible without the introduction of the principle of social partnership in the relations of workers, employers and the state.

The principle of economic efficiency of social protection of the population is reduced to the fact that the amount of social expenditures and the amount of deductions for their financing should be optimal in relation to the receipt of social benefits, services, etc. did not prevail over wages.

An important place in the process of transformation of the system of social protection of the population is the harmonization of the universality of guarantees for all citizens with a differentiated approach to different socio-demographic groups and layers of the population, depending on their economic independence, the state of work and ways of receiving income.

The principle of targeting is closely linked to the principle of the combination of forms and methods of social protection and self-defense of the rights of individuals and segments of the population. This means that for the economically active part of the population, social protection of citizens is realized through the provision of equal conditions for the exercise of the right to work, development of initiative and economic independence, legislative provision for improving living standards at the expense of personal labor input.

The well-defined principle of social protection of the population is closely linked to the principle of sociality, which implies the duty of the state to implement policies aimed at ensuring decent wages, meeting the basic needs of all social groups, and the universal-level living standards and the allocation of financial resources with due regard to responsibility state for the achievement of the goals of social justice.

The principle of systematic is important for the functioning and development of social protection of the population. It determines that social protection of the population is an integrated set of subsystems that interact on a combined basis.

The principle of integration into a single system of guarantees of social protection at the national, regional, local levels and in labor collectives provides for a clear

definition of the rights, responsibilities and functions of each of the links in this system.

The functioning of the system of social protection of the population in the modern world strongly prescribes the need to adhere to the principle of the dynamic nature of socio-economic processes. Closely related to the previous principle of the pre-emptive functioning and development of social protection of the population. It is a question of putting social levers and levers of influence on social and economic processes that would prevent social risk factors, social tensions in society in the mechanism of social protection of citizens.

Among the many principles of social protection of the population, it is necessary to distinguish the principle of priority of ensuring productive employment as the economic basis of this protection.

The above proves that the principles of social protection of the population arise as a result of scientific knowledge, which forms the basis of the functioning and development of this social institution. From this it follows that only knowing the principles is not enough, it is necessary to have economic preconditions for their observance, their ability and desire to apply them in the practice of social protection of the population.

Literature:

1. Golovaty M. F. Social policy and social work: terminological and conceptual vocabulary / M. F. Golovaty, M. B. Panasyuk. – K.: MAUP, 2005 – 560 p.
2. Dictionary-reference book on social work / ed. E.I. Unmarried. – M.: Lawyer, 2000. – 424 p.
3. Vorona V. M. Challenge of Independence and Public Science / V. M. Vorona / / Ukrainian Society 1992-2009. Dynamics of social changes / ed. V. Vorona, M. Shulga. – K.: Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2009. – 560 p.

Шевченко Л. С., д.е.н., професор,
*Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна*

ПОПИТ НА ВИЩУ ОСВІТУ В УКРАЇНІ: ЧИ БУДУТЬ ВІДМИРАТИ ПРОФЕСІЇ ЕКОНОМІСТА, МЕНЕДЖЕРА ТА ЮРИСТА?

Фахівці Державної служби статистики України стверджують, що в найближчі п'ять років такі професії як продавець, менеджер, економіст, юрист і ряд інших застарілих професій будуть відмирати. При цьому всі нові, інноваційні професії будуть користуватися найбільшим попитом [1]. Здавалося б, на це мали зреагувати абітурієнти й заклади вищої освіти. Однак у п'ятірці найбільш популярних в абітурієнтів спеціальностей у 2018 р. – «Право» і «Менеджмент». Чому так?

По-перше, ми маємо зовсім інші оцінки ринку праці від приватних кадрових агентств та аналітичних служб: до п'ятірки топових професій в Україні входять як раз юристи, бухгалтери і менеджери. Причому профіль останніх доволі широкий: приватний сектор потребує менеджерів із персоналу, з продажу, з реклами, ризик-менеджерів. Попит на ці професії не падає, проте вимоги при працевлаштуванні постійно зростають. Сучасним організаціям необхідні працівники, які готові багато працювати, постійно вдосконалювати свої навички, бути мобільними, вільно володіти іноземними мовами та сучасними технологіями. Про це ж свідчать і дані країн із розвиненими економіками: до топ-20 найбільш оплачуваних професій США у 2017 р. увійшли: маркетинговий менеджер, юрист, фінансовий менеджер, менеджер із продаж, менеджер з операційного бізнесу. Так, вони поступаються представникам медичної професії, але свої позиції не втрачають [2]. Не менш цікаво й те, що ще в 2009 р. кількість директорів-юристів в американських компаніях становила 43%.

По-друге, в Україні зростає запит на заняття підприємництвом. За даними опитування, проведеного соціологічною групою «Рейтинг» 2-9 червня 2018 р. (вибірка репрезентативна, охоплено 2 тис. респондентів віком від 18 років і старше), за останні п'ять років кількість бажаючих мати власну справу зросла більш ніж у півтора рази. А серед опитаних їх майже половина. 22% тих, хто бажав би займатися підприємництвом, мають значні шанси у відкритті бізнесу найближчим часом, причому таких набагато більше серед осіб із вищою освітою. Найбільше ж тих, хто хотів би стати підприємцем, серед молодих опитаних: майже три чверті виявляють готовність займатися власним бізнесом [3]. Але для цього молоді потрібна відповідна економічна, управлінська та юридична освіта.

По-третє, висновки щодо стану ринку праці та попиту на вищу освіту не можуть робитися тільки на основі поточних даних, за принципом «тут і зараз». Україна повинна мати професійно підготовлений, методологічно обґрунтований прогноз ринку праці. В його основі мають бути Форсайт-дослідження технологічного та економічного розвитку країни, з виокремленням тих технологічних укладів і галузей, які дадуть інноваційний поштовх розвитку всієї економіки, будуть формувати зміст вищої освіти майбутнього.

Ми живемо: а) в інформаційному суспільстві. Кожні два роки кількість інформації у світі подвоюється. А це означає, що випускник університету повинен уміти працювати з big data. І попит на таких фахівців слід прогнозувати; б) у глобальному суспільстві, сповненому ризиків. Тому прогнозується зростання потреби в економістах-аналітиках, бізнес-консультантах, трендвотчерах / форсайтерах, які зможуть відслідковувати нові довгострокові тенденції у світовій економіці, фінансах, окремих індустріях, громадському житті та політиці, будувати прогнози на тривалу перспективу та розробляти стратегії розвитку бізнес-організацій; в) у суспільстві, яке дедалі більше стає цифровим. Уже зараз є попит на мережеских юристів та віртуальних адвокатів, менеджерів краудфандингових і краудінвестингових платформ; г) в умовах реформування господарської системи. Розпочата в Україні медична

реформа, скажімо, вимагає перебудови управління медичною галуззю в цілому та кожним окремим медичним закладом. А це попит на фахівців зі знанням економічної специфіки галузі та медичного права.

Слід урахувати й те, що ринкова економіка розвивається циклічно: на зміну рецесії приходить піднесення. Прийнято розрізняти: «великі хвилі» (цикли) Н. Д. Кондратьєва, в основі яких лежать радикальні інноваційні перетворення; середні цикли, які найбільше стосуються промисловості та будівництва; короткі цикли, що поширюються на сферу торгівлі та фінансовий сектор економіки. Для прогнозування зайнятості, попиту на працю, відповідно попиту на підготовку фахівців навчальними закладами різних рівнів потрібні кон'юнктурні дослідження. Фактично йдеться про запровадження циклічного регулювання економіки, ринків праці (зайнятості і безробіття) та ринків освітніх послуг. Якщо в короткі періоди ми ще можемо ставити питання про необхідність зменшення підготовки одних фахівців та збільшення інших, то для довгих періодів потрібно прогнозувати зміни у професійній структурі зайнятості та компетентностях, якими повинні будуть володіти працівники майбутнього.

На мій погляд, професії економіста, менеджера чи юриста не можуть бути застарілими в принципі. Застарівати можуть освітні програми, навчальні плани та методики підготовки фахівців в університетах. До них слід висувати підвищені вимоги, вони повинні бути інноваційними, динамічними, крос-функціональними (давати знання відразу з кількох професійних областей). Саме так, на міждисциплінарній основі, формуються освітні програми у провідних університетах світу. Наприклад, прибічники підготовки економістів і юристів за програмою *Law & Economics* визнають право одним із найвпливовіших інститутів економічної діяльності, але водночас намагаються показати можливості економічної теорії в аналізі правової реальності, виявленні суперечностей конкретних норм права та можливостей їх корекції, обґрунтуванні напрямів реформування правовідносин.

У США, Франції та країнах Скандинавії ведуться дослідження в руслі концепції *Law & Management*. Ідеться про систему управлінських відносин і дій, які базуються на знанні та дотриманні управителями норм права, регламентуються чинним законодавством, а в середині організації – посадовими інструкціями з чітким визначенням та оптимальним розподілом прав та обов'язків менеджерів. Орієнтуватися на дотримання законодавства мають усі напрями функціонального менеджменту і весь цикл управління – процеси планування, організовування, мотивування персоналу й контролю. Це означає, що сучасним бізнес-організаціям надалі будуть потрібні або менеджери зі знаннями права, або юристи зі знаннями менеджменту, або бізнес-консультанти, які розуміються одночасно і на праві, і на менеджменті. Відповідні корективи має зробити й система вищої освіти.

University of Oxford (Велика Британія) пропонує магістерську програму *Economics & Management*. Знання з економіки забезпечують широке розуміння економічної діяльності організації. Менеджмент, у свою чергу, аналізує

характер та реалізує цілі її функціонування. Студентам радять також вивчення програм *History and Economics* або *Philosophy, Politics and Economics*.

У США, Канаді, Великій Британії, Нідерландах, Данії, Австралії та інших розвинених країнах підвищеним попитом користується освітня програма *Business Economics*. Вона об'єднує теоретичний аналіз економіки з практичними аспектами підприємництва, дає можливість усвідомити перспективи бізнесу, прийняти ефективне бізнес-рішення. За оцінками Бюро статистики праці США, попит на бізнес-економістів за 2012–2022 рр. зросте приблизно на 14%.

Дискусію щодо майбутнього професій економіста, менеджера та юриста можна продовжити. Зрозуміло одне: актуальності вони не втрачають і відмирати, точно, не будуть.

Література:

1. Кравченко С. Продавець, менеджер, економіст: які ще професії незабаром відіміруть? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expres.ua/news/2018/01/14/280445-prodavec-menedzher-ekonomist-profesiyi-nezabarom-vidimrut>.
2. Топ-20 найбільш високооплачуваних професій у США у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vgolos.com.ua/news/top20_naybilsh_vysokooplachuvanyh_profesiy_u_ssha_v_2017_rotsi_245983.html.
3. Запит на підприємництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/zapros_na_predprinimatelstvo.html.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

Лещенко К. П., аспірант,
Університет банківської справи
м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

У розвинутих країнах операції з фінансовими зобов'язаннями є досить поширеними. Господарська діяльність будь-якого підприємства неможлива без залучення позикових коштів, в результаті виникає потреба в розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління фінансових зобов'язань суб'єктів господарювання в Україні. Зобов'язання є джерелом формування та фінансування активів, а також виконують важливу роль у господарській діяльності підприємств. З фінансової точки зору своєчасне погашення фінансових зобов'язань визначає стабільність розвитку суб'єктів господарювання, підвищує їх платоспроможність, рентабельність та позитивно впливає на фінансовий результат діяльності.

Розвиток економічних відносин зумовлює посилену увагу до фінансових зобов'язань, адже з фінансової точки зору своєчасне погашення фінансових зобов'язань визначає стабільність розвитку суб'єктів господарювання та позитивно впливає на фінансовий результат діяльності. Тому ефективне управління фінансовими зобов'язаннями набуває стратегічного значення і, безумовно, впливає на фінансовий стан суб'єкта господарювання в цілому. Розгорнута класифікація зобов'язань для бухгалтерів-практиків дає всебічну інформацію для відображення в бухгалтерському обліку за допомогою вірно обраних класифікаційних ознак. Класифікацію зобов'язань за різними ознаками та їх коротка характеристика проілюстрована на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Класифікація зобов'язань за різними ознаками

Джерело: розроблено автором на основі даних [8]

Класифікацію проводять за характерними суттєвими ознаками, які мають теоретичне та практичне значення та від вірного вибору класифікаційних ознак залежить раціональність організації обліку суб'єкта господарювання.

Згідно П(с)БО 11 «Зобов'язання» зобов'язання класифікують на:

– Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу, або повинні бути погашені протягом 12 місяців, починаючи з дати балансу.

– Довгострокові зобов’язання – зобов’язання, які повинні бути погашені протягом більше як 12 місяців, або протягом періоду більшого, ніж один операційний цикл підприємства з дати балансу, якщо такий цикл становить більш як 12 місяців.

– Непередбачені зобов’язання – зобов’язання, яке може виникнути внаслідок минулих подій, та існування якого буде підтверджено лише коли (не) відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю.

– Забезпечення – це зобов’язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу.

– Доходи майбутніх періодів – це доходи, одержані підприємством у звітному періоді, але такі, що відносяться до наступних періодів [1].

Фінансові зобов’язання згідно МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» має II категорії:

– I категорія – зобов’язання призначені для торгівлі і оцінюються за справедливою вартістю з віднесенням змін на прибутки / збитки.

– II категорія – зобов’язання, що оцінюються за амортизованою вартістю, у випадку якщо справедлива вартість не застосовується [2].

Порівнюючи національні та міжнародні стандарти видно, що відсутня уніфікація нормативних документів в питанні класифікації зобов’язань, що створюють деякі незручності в процесі ведення бухгалтерського обліку та залишає відкритим питання для багатьох бухгалтерів: «Як же класифікувати фінансове зобов’язання?».

Література:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс] // IASB; Стандарт, Міжнародний документ. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_016.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов’язання» [Електронний ресурс] // Мінфін України. – 2000. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

3. Травінська С. І. Класифікація поточних зобов’язань в законодавстві та бухгалтерському обліку [Електронний ресурс] // С. І. Травінська. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2010_6/31_Klas.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ТА ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ

Згідно із п. 4 П(С)БО 7 «Основні засоби» – це матеріальні активи, які утримуються підприємством з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

В бухгалтерському обліку об'єкт ОЗ визнається активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та його вартість може бути достовірно визначена (п. 6 П(С)БО 7) [1].

Згідно із п. 7 П(С)БО 7, одиницею обліку є об'єкт ОЗ. При цьому під об'єктом ОЗ розуміють:

- закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього;
- конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;
- відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки у складі комплексу, а не самостійно;
- інший актив, що відповідає визначенню ОЗ, або частина такого активу, що контролюється підприємством.

Причому якщо один об'єкт ОЗ складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна із цих частин може визнаватися в бухобліку окремим об'єктом ОЗ.

Для цілей бухгалтерського обліку п. 5 П(С)БО 7 підрозділяє ОЗ на власне ОЗ та інші необоротні матеріальні активи.

«Податкове» визначення ОЗ наведене в п.п. 14.1.138 ПКУ [2]. Так, ОЗ – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, які призначені для використання в господарській діяльності платника податку і очікуваний строк корисного використання яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [3].

Згаданою нормою встановлено також, що «податковими» ОЗ не можуть бути:

- земля;
- незавершені капітальні інвестиції;
- автомобільні дороги загального користування;
- бібліотечні та архівні фонди;
- матеріальні активи, вартість яких не перевищує 6000 гривень;
- невиробничі ОЗ;
- нематеріальні активи.

З наведеного визначення виходить: матеріальні цінності можуть бути віднесені до складу ОЗ у податковому обліку, якщо дотримуються одночасно три умови [4].

1. Об'єкт призначений для використання в господарській діяльності підприємства – платника податків. Необоротні матеріальні активи, які не призначені для використання в господарській діяльності платника податків, для цілей податкового обліку класифікуються як невиробничі ОЗ.

Витрати на придбання (виготовлення), ремонт, реконструкцію, модернізацію й інші поліпшення невиробничих ОЗ у податковому обліку амортизації не підлягають. А ось у бухгалтерському обліку амортизацію нараховують за всіма об'єктами ОЗ, у тому числі за тими, які в податковому обліку вважаються невиробничими.

2. Об'єкт планується використовувати більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) з дати введення в експлуатацію. У цьому випадку значення має саме очікуваний строк використання об'єкта, а не фактичний період його експлуатації. Тому навіть якщо об'єкт реалізують (ліквідовують) до закінчення зазначеного вище строку, він не втрачає статусу ОЗ. Тобто до операцій з таким об'єктом повинні застосовуватися спеціальні правила оподаткування, встановлені для ОЗ.

3. Вартість об'єкта перевищує 6000 грн.

По-перше, застосування вартісного критерію залежить від статусу підприємства як платника ПДВ і напрямку використання об'єкта. Так, із сумою 6000 грн. порівнюють вартість придбаного активу:

– без ПДВ, якщо підприємство зареєстроване платником ПДВ і ОЗ планується використовувати в оподатковуваних операціях;

– з ПДВ, якщо підприємство не зареєстроване платником ПДВ або якщо ОЗ придбавають для використання в неоподатковуваних і звільнених від оподаткування операціях;

– з урахуванням частини суми ПДВ, яку розраховують виходячи з частки використання об'єкта ОЗ в оподатковуваних операціях. По-друге, зіставляти із сумою 6000 грн. потрібно вартість активу з урахуванням усіх витрат, супутніх його придбанню. До таких витрат, зокрема, відносять вартість транспортування, монтажу, наладки тощо [2].

Отже, до об'єктів ОЗ відносять матеріальні активи з очікуваним строком корисного використання (експлуатації) більше одного року.

Для цілей бухобліку вартісний поріг для віднесення об'єктів до ОЗ підприємство встановлює самостійно.

Література:

1. Наказ Міністерства Фінансів України 27 квітня 2000 р. № 92 «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».
2. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI (із змінами та доповненнями).
3. Максименко І.Я. Особливості обліку переоцінки основних засобів підприємства / І. Я. Максименко, П.Б. Черевко // International Scientific Conference economy and society: Modern foundation For human development, Part 2, October 31, 2016. Liipzig, Germany: Baltija Publishing. – С. 169-171.
4. Максименко І.Я. Особливості визначення основних засобів у процесі управління підприємством: бухгалтерський та податковий аспекти / І. Я. Максименко, О.П. Зоря, Є.О. Березін // Агросвіт. – 2017. – № 19-20. – С. 47-50.

Slomchynska S. O., Ph. D. Student,
National University of Trade and Economics of Kyiv
Kyiv, Ukraine

INVESTMENT PROPERTIES – NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS: KEY DIFFERENCES AND APPROACHES TO ELIMINATION THEREOF

Critical role of the immovable properties in formation and development of the market economy is conditioned by the multiple effects from influence upon other branches of the national economy, as well as necessity for satisfaction of the social needs of the public. Property market formation and development issues still remain actual for improvement of the domestic real estate acquisitions, regional expansion of the investment geography, as well as increase of the quote of the foreign investments in immovable property in Ukraine.

Insufficient theoretical and normative studies, as well as fragmentary nature of the legislative regulation of relations do provide for development of the negative trends in the field of the investment property accounting and management. A series of problems was revealed upon analysis of the existing institutional standards, whereby relations in the field of investment property accounting and management are regulated. In particular, practical implementation thereof is affected because of no modeling factors for investment component of the real estate available.

International normative standards of accounting of the investment properties were analyzed in works of S. Holov [1], V. Kostiuchenko [2], T. Davydiuk and O. Mironova [3], N. Pasenko [4], I. Suprunova and L. Chyzhevska [5].

Since the International Accounting Standard – IAS 40: Investment properties was adopted in 2000, different countries have been implementing appropriate national investment property accounting standards, either directly or through introduction of specific IAS 40 requirements into their national standards [7].

Investment property accounting standards implemented in different world countries

Regulated by dedicated standard	Regulated by provisions of Fixed Assets Evaluation and Accounting Standards
Great Britain: SSAP 19 Property investment accounting standard (Section 16 – Investment properties)	USA: Standard 360 – Fixed assets (Drafted version: Standard 973 – Investment properties), UAS
Japan: ASBJ 20, 23 Accounting standard for disclosure of information on fair value and rented / leased properties	
China: Accounting standard AS 3 – Property investments	
Hong Kong: HKAS 40 – Investment properties	France: CNC 2004-15 – Asset determination, recognition and evaluation
Singapore: FRS 40 – Investment properties	
India: IndAS 40 – Investment properties	
Australia: AASB 140 Investment properties	Germany: HGB Standard – Fixed assets
Israel: AS 16 – Financial accounting of investment properties	
Azerbaijan: NAISKA 27 – Property investments	Russia: Accounting regulations 6/01 – Fixed asset accounting.
Latvia: LAIS 9 – Investment properties	

As we see, the greater part of countries have implemented specific national standards for the purpose of adaptation to IAS 40, while the other have upgraded existing methodological guidelines for the fixed asset accounting. National regulations, whereby methodological guidelines for generation of investment property information for the accounting purposes and its disclosure in financial reports are established, were approved in Ukraine in 2007 [6].

A series of discrepancies and shortcomings of the national requirements was revealed upon comparative analysis of the basic AR(S) and IAS rules of the investment property presentation in the financial statements.

In particular, there is no concept of a land as the investment property, as well as the investment property fair value and price cost; additional associated services accounting and accounting policies still remain unregulated. Despite the concept of a *land* and *fair value* is defined in other legislative instruments, i.e. Constitution of Ukraine, Land Code of Ukraine, Mortgage Loans Act of Ukraine and Accounting (Standards) Regulations – AR(S) 19: Amalgamation (consolidation) of business, definitions provided therein do not make allowance for treating the investment property specifically as an asset, as well as no consideration is given to specific operating market thereof.

Moreover, the investment properties under construction or on the operating lease, as well as assets disposed together with the investment properties as provided for in applicable national regulations, may not be identified as the investment property, while have to be accounted as capital investments and fixed assets, thus being in conflict with requirements of the international standards and Ukrainian laws and regulations, whereby real property relations are governed.

Firstly, attention should be paid to the fact that the real estate property requiring completion of construction, upgrade, restoration or any other improvement is considered to be of investment nature and shall be recognized as qualifying asset as

provided for by provisions of the AR(S) 31 Financial expenses. In consideration of the international standards and for the purpose of harmonization of the national laws and regulations, it is therefore proposed to amend the AR(S) 32 and recognize the property to be of investment nature just as of the time of construction or improvement thereof, provided that the other recognition criteria are duly complied with.

On the second hand, assets disposed together with the investment properties have a direct impact on the amount of rent (rental fee) through increasing value thereof, as well as do comply with all criteria, whereunder the fixed asset item is recognized to be of investment nature. In view of the above, it shall be abnormal to qualify and account such assets as the fixed ones. The said items may not be also qualified as the investment properties according to the IFRS 40 as they do not fall within the definition of immovable property.

For the purpose of solving the aforesaid problem and harmonization of the practical research approaches it is proposed to introduce to the accounting system and add § 4 of the AR(S) 32 with a concept of *Tangible investment assets*, i.e. assets maintained for the purpose of lease together with the capital facility (except for production or supply of goods, providing services, engagement in administrative activities or sale in the ordinary course of business), which anticipated beneficial service life (period of use/operation) does exceed 1 (one) year.

Thirdly, the real estate properties on the operating lease shall be properly systemized through the investment property, provided that they do comply with the main identification criteria set forth in the AR(S) 32. Taking into account the principle that *substance is over form*, existing ownership right may not be treated as mandatory condition for recognition of an asset. Asset based classification of the investment property is conditioned by the transfer of risks and control over gaining economic benefits.

Therefore fragmentary nature and conflict-of-law status of the rules applicable to the normative regulation of relations connected with transactions in the real estate market have raised problems with identification of properties when forming accounting groups, justifying the assessment results, as well as keeping accounts, exercising strategic administration and control over management quality. Thuswise, for the purpose of harmonization of the national and international accounting standards the appropriate amendments shall be made to the legislative documents.

References:

1. S. Holov. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku «Investytsiina nerukhomist» u vitchyznianomu formati [International Accounting Standard: Investment Properties, national application (Comments to AR(S) 32 – Investment Properties)] // Accounting and Audit – 2007 – Vol. № 9. – Pages 8-15.
2. S. Holov, V. Kostyuchenko. Bukhgalettskyi oblik i finansova zvitnist za mizhnarodnymi standartamy [Accounting and Financial Reporting According to International Standards] – Kharkiv: Factor, 2007 – Page 976.
3. T. Davydiuk, O. Mironova. Bukhgalettskyi oblik operatsii z investytsiinoiu nerukhomisti: porivnialnyi aspekt. MSFZ: doslidzhennia, nauka, praktyka, impementatsiia: Visnyk vidkrytoi mizhnarodnoii internet-konferentsii [Accounting of Investment Property Transactions: Comparative Aspect. IFRS: Studies, Theory, Practice and Implementation:

Official Journal of the Open International Web-Conference] – Kharkiv: IFRS Agency, 2015 – Pages 8-10.

4. N. Pasenko. Deiiaki aspekty obliku investytsiinoi nerikhomosti: mizhnarodna and vitchyzniana praktyka [Investment Property Accounting Specific Aspects: International and Domestic Practice] // Developmental Management, – 2011, № 5, – pages 186-187.

5. I. Suprunova, L. Chyzhevska. Vyznannia ta otsinka investytsiinoi nerukhomosti v buhgaletriskomu obliku [Investment Property Recognition and Evaluation for Accounting Purposes] // Accounting, control and analysis theory and methodology related problems, – 2010 – № 6 – Pages 273-283.

6. Accounting Regulations (Standards) 32 – Investment Property: The Ministry of Finance of Ukraine Order of 16 July 2007, № 779. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0823-07>.

7. International Financial Reporting Standards 40 – Investment Property. Available at: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2040_ukr_2016.pdf.

Томчук В. В., к.е.н., доцент,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна

ПРОБЛЕМИ АВТОМАТИЗОВАНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА БАЗІ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ 1С: ПІДПРИЄМСТВО 8.X

Вектор розвитку сучасних економічних відносин, що обраний Україною вимагає адаптації існуючої системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, мета якої – оперативне задоволення потреб менеджменту, інвесторів, кредиторів та підготовку інформативної бухгалтерської фінансової звітності для прийняття ефективних управлінських рішень. Будь-яке управлінське рішення ґрунтується на інформації, тому жодна система управління не може без неї функціонувати. Формування ефективної інформаційної системи підприємства, яка ґрунтується на використанні технічних засобів автоматизованої обробки текстової і цифрової інформації про активи підприємства, зокрема основні засоби є актуальним завданням для більшості суб'єктів підприємницької діяльності.

Дослідженню проблем автоматизації бухгалтерського обліку основних засобів приділяється велика увага з боку науковців-економістів Білухи М. Т., Бутинця Ф. Ф., Голова С. Ф., Грінько А. П., Дем'яненка М. Я., Івахненкова С. В., Клименка О. В. Кірейцева Г. Г., Ткаченко Н. М та інших. У працях вітчизняних та закордонних вчених-економістів досліджувались організаційні та методичні питання. Однак, із розвитком інформаційних систем та технологій, удосконаленням вже існуючих програмних продуктів, появи нових, проблема автоматизації бухгалтерського обліку основних засобів не втрачає своєї актуальності і потребує подальшого дослідження.

Автоматизована форма бухгалтерського обліку реалізуються за допомогою програмних алгоритмів, які формують як вигляд реєстрів, так і послідовність облікових записів. Отже, особливістю комп'ютерних форм бухгалтерського обліку є те, що вони не існують без конкретної комп'ютерної програми [1]. На сьогоднішній день на ринку програмних продуктів представлено широкий спектр програм з автоматизації бухгалтерського обліку: 1С: Підприємство, БЕСТ, Інфо-бухгалтер, Парус, Галактика, Турбо-бухгалтер та багато інших. Однак, найбільш популярним програмним продуктом для автоматизації ведення бухгалтерського обліку є 1С: Підприємство (рис. 1) [2].

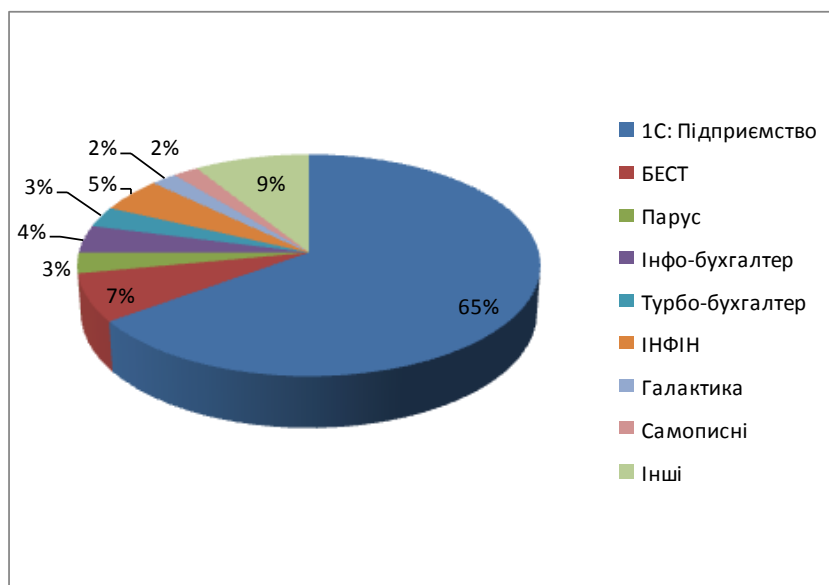


Рис. 1. Ринок автоматизованих програмних продуктів для ведення бухгалтерського обліку

Автоматизоване вирішення задач з бухгалтерського обліку основних засобів базується на створенні та веденні інформаційної бази про наявність основних засобів, які формуються на основі інвентарної картотеки аналітичного обліку основних засобів, реєстрів наявності й обліку основних засобів за місцями зберігання та експлуатації.

Функція автоматизованого робочого місця бухгалтера основних засобів на базі програмного продукту 1С: Підприємство 8.x полягає у виконанні таких системних обліково-контрольних операцій:

- впорядкування бухгалтерського обліку за рахунок запровадження електронного документообігу;
- підвищення оперативності обліку шляхом забезпечення швидкого доступу до документів, можливості оперативно їх обробляти та надійно зберігати в електронних архівах (на сервері організації або в «хмарі», тобто на сервері спецоператора);
- облік і контроль об'єктів основних засобів за місцями зберігання та класифікаційними групами
- облік і контроль за правильністю та своєчасністю відображення руху основних засобів (надходження, вибуття, переміщення);

- облік амортизації основних засобів і контроль за правильністю її нарахування й відображення;
- облік витрат на ремонт, модернізацію основних засобів і контроль раціонального використання грошових коштів щодо даних цілей;
- облік переоцінки основних засобів (дооцінка, уцінка);
- облік операційної та фінансової оренди основних засобів;
- виявлення морально застарілих основних засобів
- можливість ведення паралельного обліку основних засобів за МСФЗ;

З погляду автора, здійснення контролю, аналізу інформації з обліку основних засобів у базі 1С: Підприємство 8.x вище згаданих операцій на великих підприємствах є досить трудомістким процесом, що пов'язано із низкою господарських операцій кожного дня. Тому для отримання оперативного аналізу, контролю та прийняття оперативних управлінських рішень, щодо обліку надходження, амортизації, дооцінки, уцінки та вибуття основних засобів, зниження кількості бухгалтерських помилок, виникає необхідність узагальнення вище згаданої інформації у єдиному електронному аналітичному Регістрі. Даний електронний реєстр дозволить відобразити інформацію щодо надходження, ліквідаційної вартості, нарахованої амортизації, проведеної переоцінки, об'єктів, які вибули як на початок так і на кінець чітко визначеного періоду у розрізі кожного об'єкту основного засобу (таблиця 1).

Таблиця 1

Електронний Регістр з обліку основних засобів

№ з/п	Назва об'єкту	Рахунок обліку	Кількість	Первісна вартість на початок періоду		Знос на початок періоду	Залишкова вартість на початок періоду	Введено у експлуатацію
01	02	03	04	05		06	07	08
Списані з обліку ОЗ	Уцінені ОЗ	Реалізовано ОЗ	Дооцінені ОЗ	Первісна вартість ОЗ на кінець періоду	Знос ОЗ на кінець періоду	Залишкова вартість на кінець періоду	Місяці використання	Ліквідаційна вартість
09	10	11	12	13	14	15	16	17

Універсальність запропонованої форми електронного реєстру з обліку основних засобів дозволяє відображати інформацію щодо надходження, руху, нарахованого зносу, проведеної переоцінки та вибуття основних засобів при застосуванні паралельного ведення бухгалтерського обліку основних засобів за МСФЗ. Дана можливість значно підвищить якість та оперативність отримання

інформації у розрізі кожного об'єкта основних засобів суб'єктів господарювання, узагальнивши всю необхідну інформацію про бухгалтерський облік основних засобів на підприємстві у єдиному аналітичному Регістрі. Високий ступінь аналітичних можливостей даного реєстру дозволить користувачам різних ланок володіти комплексною інформацією щодо основних засобів, що особливо важливо при проведенні переоцінки основних засобів, перевірки правильності нарахovanого зносу об'єктів основних засобів. Вважаємо, що електронний Регістр з обліку основних засобів. Технологічні можливості програмного продукту 1С: Підприємство 8.x дозволяють без особливих труднощів впровадити вище згаданий електронний Регістр з обліку основних засобів.

Отже, застосування електронного Регістру з обліку основних засобів суб'єктами господарювання на базі програмного продукту 1С: Підприємство 8.x дозволить узагальнити у єдиному бухгалтерському Регістрі всю аналітичну інформацію по кожному об'єкту основних засобів, що дасть змогу оперативно отримувати внутрішніми та зовнішнім користувачами вичерпну інформацію основні засоби, полегшить роботу із експертами-оцінювачами та аудиторами.

Література:

1. Івахненко, С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: навчальний посібник / С. В. Івахненко. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006.
2. Чому 1С? Переваги та недоліки для ведення обліку в Україні. URL: http://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=chomu_1s_perevagi_ta_nedoliki_dlya_vedennya_obliku_v_ukraini.

FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES: INNOVATIVE INVESTMENT STRATEGIES

**Dumanska I. Y., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Khmelnytsky National University
Khmelnytsky, Ukraine**

PROBLEMS OF VENTURED FINANCING OF DOMESTIC AGRICULTURAL INNOVATIONS

Venture investment in agro-industrial start-ups is the key to building up Ukraine's technological potential in the global agrarian industry.

The driving force behind investing in agro-technology is the growing demand for food products on a global scale, prompted by global population growth (experts estimate that the world's population will reach 10 billion by 2050). In addition to population growth, wealth in many countries, such as China and India, also increases, the population begins to consume more protein products, in particular meat.

According to the USDA, meat consumption per capita is expected to increase from 79 pounds in 1999 to more than 99 pounds in 2030. All this gives an occasion to rethink how effectively agriculture works today and whether it will be able to provide enough food to feed the Earth's population without seriously harming the planet.

Today, investors from the Silicon Valley are beginning to consider investing in various niches, the so-called «AgTech»: from big data down to the technology of drone (drones). Venture capitalists assess agrotechnology as a multi-trillion market, which has matured for the introduction of more effective and environmental solutions in agriculture at all levels.

In 2016, venture capital funds in the US invested about \$ 55 million in the AgTech sector, in 2017 investments in the industry increased almost 3-fold and reached \$ 153 million.

In the sectoral context, the largest part of venture investments in the ag tech sector in 2017 fell on: logistics and security (2%); precision engineering (22%); fertilizers – (19%); plant genetics (11%); software (11%); high-grade proteins (5%), cattle breeding and dairy farming (4%); Indoor agricultural technology (2%).

The investment activity of the European industry Private Equity & Venture Capital in the agricultural sector is also starting to gain momentum. In 2017, the volume of investment in the agricultural sector of Europe reached a record value over the past 7 years, amounting to 757.2 million EUR or 2% of the total investment of Private Equity & Venture Capital funds.

According to a study by AgTech Investing Report 2016, an online platform for AgFunder agrotechnology, in 2016 investments in the AgTech sector totaled \$ 2.36 billion. Today, the investment attractiveness of AgTech is on par with the company's

venture safety financing (\$ 2.3 billion) and is ahead of the clean technology sector (\$ 2.0 billion) and FinTech (\$ 2.2 billion).

The Precision Farming Sector is a set of hardware and software technologies that help farmers improve the decision-making process by using analytical services. The sector of precision farming accounted for 30% of all transactions, and only 12% of the total investment in the sector AgTech. Most of the investments in precision farming were directed to projects in the early stages: at the stage of seed and round A, about 83% of all transactions occurred, while the average investment was estimated at \$ 1.15 million. Among the companies that received investments in later rounds, one should mention FarmLink (\$ 40 million) and Airware (25 million) [1].

The largest volume of financing fell on the foodtech sector, in which in 2016, 59 deals were concluded for a total of \$ 679 million. The largest transaction should be considered the attraction of the next round of investments in the Instacart food delivery service worth \$ 260 million from the well-known venture funds Kleiner Perkins Caufield & Byers, Comcast Ventures, Andreessen Horowitz, Khosla Ventures and Sequoia. Another food satrap, Hampton Creek, raised \$ 90 million in 2014 on the round.

In the sector of indoor agrotechnologies, there was also a significant increase in investment, flows to this niche accounted for 7% of the total investment in AgTech. The development of agrotechnologies in this niche is due to high energy prices, the need for rational use of water resources, and the introduction of light-emitting diodes. The largest deal in 2016 was the private equity investment of Kohlberg Kravis Roberts of \$ 100 million to Sundrop Farms to expand the tomato business in the desert of South Australia using solar energy and desalination technologies [2].

A good reason for venture investors to pay attention to a separate niche is the availability of successful deals on the exit of their technology companies, by selling to strategic investors, companies entering the IPO, or the participation of other venture capitalists in new rounds of investment.

One of the most significant transactions, which burned the interest of venture investors in the field of agricultural technology, can be considered the acquisition in 2015 for \$ 1.1 billion the world's leading supplier of technological solutions in the field of agriculture Monsanto company for the collection and processing of climate data The Climate Corp. The company is an insurance service for farmers, which, based on special tools and data analytics, determines the risks associated with future weather conditions.

At the end of 2016, one more agro-start FarmLogs attracted financing for Round B in the amount of \$ 10 million from previously invested venture capital funds Drive Capital, Huron River Ventures, Hyde Park Venture Partners and new investors SV Angels and Sam Altman – President Y Combinator. This startup exists since 2012, then it passed accelerating support in the Y Combinator incubator. Today, about 15% of all farms involved in crop production are subscribed to the cloud software FarmLogs. The platform allows farmers to access smartphone information about their farms and track the condition of the land, and make decisions about which fields need to be plowed, planted, watered, fertilized or harvested. The service also monitors the hourly weather conditions, commodity prices and even provides schedules for

maintenance of agricultural machinery. In cloud solutions, FarmLogs currently has a volume of inoculations (work in progress) of \$ 12 billion.

Another Granular startup that provides farm management software and related analytical tools in 2016 raised a new round of investment of \$ 18.7 million from funds such as Andreessen Horowitz, Google Ventures, Khosla Ventures, Tao Capital Partners, Emory Investment Management, Fall Line Capital and H. Barton Asset Management.

A significant contribution of the two domestic industries – IT and the agricultural sector in the formation of the country's export potential, makes us pay attention to the urgency of the need to introduce IT technologies in agrarian corporations and farms in order to increase the efficiency of the Ukrainian agro-industrial complex.

Ukrainian agrarians and IT companies have a unique chance today to create a brand of Ukraine as a supplier of not only high-quality agricultural products with high production efficiency, but also breakthrough IT solutions and products for the global agricultural sector.

Despite the huge number of contributing factors to the development of Ukrainian start-ups in the sphere of AgTech, there are also serious obstacles.

First, in Ukraine, due to the low level of entrepreneurship development, there is a small number of highly skilled entrepreneurs in the field of agro-technological business, ready to develop new technological products.

Secondly, due to the weak development of the infrastructure of the Ukrainian venture capital market, and in particular a small number of venture funds, incubators and professional business angels, it is not necessary to expect financial and mentor support from venture capitalists (agrotechnologies are not a criterion for investing in any of Ukrainian venture funds).

Third, in order for entrepreneurs to have an interest in the development of agricultural technologies, and venture capitalists risk their investments, there must be preconditions for withdrawing from the projects. Much depends on the degree of maturation of Ukrainian agroholdings, in terms of readiness for mergers and acquisitions (M & A) of technology companies; so far, unfortunately, the priority of the majority of Ukrainian latifundists is the expansion of the land bank [3, p. 47].

The priority task in the development of AgTech Ukraine is the need to unite programmers, representatives of the IT industry and the agricultural sector with the involvement of talented young people who have an entrepreneurial vein. Representatives of Ukrainian agrobusiness will receive real tools for solving daily problems related to storage and transfer of data, logistics, analysis and processing of information. Business can become the engine of innovative changes in the agrarian sector, using efficient and inexpensive point solutions instead of cumbersome complex software products.

References:

1. Spielman D.J. Public-private partnerships and developing-country agriculture: evidence from the international agricultural research system / D.J. Spielman, F. Hartwich, K. von Grebmer [Electronic resource]. – Mode of access: <http://future-agricultures.org/farmerf.pdf>.

2. Arkhiereev C. A role of state support of development of venture business is for the increase of issue of highly technological and innovative products / C. Arkhiereev, O. Popadinec [Electronic resource]. – Mode of access: <http://old.niss.gov.ua/Monito88.htm>.
3. Mostovenko N.A. Problems of development of venture business in Ukraine / N.A. Mostovenko of // The Economic forum. – 2017. – № 4. – P. 45-59.

**Євась Т. В., старший викладач,
Жукова О. А., старший викладач,
Вінницький соціально-економічний інститут
Університету «Україна»
м. Вінниця, Україна**

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ: СТАН ТА НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ

Стратегічні пріоритети України щодо орієнтації на євроінтеграцію та європейську модель соціального захисту обумовлюють необхідність дослідження проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери, розробку сучасного оптимального механізму її фінансування та пошук напрямків підвищення ефективності соціальних видатків.

Під фінансовим забезпеченням соціальної сфери варто розуміти цілісну систему організації фінансових відносин, які включають відповідні форми, методи та інструменти їх реалізації, в процесі мобілізації та розподілу фінансових ресурсів з метою створення умов для ефективного функціонування соціальної сфери на основі вирішення відповідних завдань, зумовлених соціальними функціями держави [1, с. 32].

Для оцінки сучасного стану фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні було проведено аналіз обсягів та динаміки використовуваних для цього фінансових ресурсів, а отримані результати наведено в табл. 1.

Як видно із табл. 1 основними напрямками фінансування соціальної сфери в Україні є соціальний захист та соціальне забезпечення, освіта і охорона здоров'я.

Так, за аналізований період найбільший обсяг коштів було спрямовано на соціальний захист та соціальне забезпечення: сума видатків зросла з 176339,8 млн. грн. у 2015 р. до 285761,2 млн. грн. у 2017 р. Проте, темп приросту у 2017 р. в порівнянні з 2015 р. склав 62,0%, а з 2016 р. – 10,6% (це найменший приріст серед всіх напрямків фінансування соціальної сфери України у 2017 р.).

Пріоритетним є фінансування освіти: видатки зросли з 114193,5 млн. грн. у 2015 р. до 177755,7 млн. грн. у 2017 р., але темпи приросту асигнувань сповільнюються: це відповідно 55,6% та 37,3%.

**Напрями фінансування та видатки зведеного бюджету України
на соціальну сферу у 2015–2017 роки**

Напрямок фінансування	Сума, млн. грн.			Темп росту 2017 року у % до	
	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2015	2016
Охорона навколишнього середовища	5529,7	6255,4	7349,3	132,9	117,4
Житлово-комунальне господарство	15700,4	17547,5	27187,5	173,1	154,9
Охорона здоров'я	71001,1	75408,5	102391,6	144,2	135,7
Духовний та фізичний розвиток	16228,3	16884,7	24342,3	149,9	144,1
Освіта	114193,5	129435,1	177755,7	155,6	137,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення	176339,8	258330,7	285761,2	162,0	110,6
Усього на соціальну сферу	398992,8	503861,9	624787,6	156,59	124,00

Джерело: складено авторами на основі даних Міністерства фінансів України [2]

Видатки на охорону здоров'я також стабільно збільшувались: з 71001,1 млн. грн. до 102391,6 млн. грн., а темпи приросту у 2017 р. порівняно із 2015 р. та 2016 р. відповідно зменшуються: з 44,2% до 35,7%.

Загальна сума фінансування соціальної сфери зросла з 398992,8 млн. грн. до 624787,6 млн. грн. або зросла за період 2015-2017 рр. на 156,59%.

Отже, розглянуті напрямки фінансування соціальної сфери в Україні зросли за всіма складовими, що свідчить про особливу увагу держави до соціальної підтримки громадян.

Оголошений Україною курс на євроінтеграцію передбачає не просто збільшення сум на фінансування соціальної сфери та збільшення темпів економічного зростання, але й пошук сучасних інноваційних підходів до оптимізації фінансового забезпечення соціальної сфери з врахуванням її національних та історичних особливостей, її специфіки, що зумовлена особливостями джерел мобілізації та порядку розподілу грошових коштів у соціально-побутовій і соціально-культурній складових цієї сфери.

Специфіка фінансового забезпечення функціонування соціальної сфери полягає в тому, що в таких галузях, як освіта, соціальне забезпечення, охорона здоров'я, культура переважає бюджетне фінансування, а в побутовому обслуговуванні, громадському харчуванні, частково у фізичній культурі більшість суб'єктів господарювання функціонують на засадах комерційного розрахунку, що передбачає самофінансування та кредитування [1, с. 32].

Як видно із проведеного вище аналізу, одним із основних елементів соціальної сфери країни є освіта, при цьому видатки на освіту виступають як інвестиції в людський капітал, що є основною умовою економічного та соціального розвитку країни. Проте, фінансування освіти в Україні залишається на низькому рівні, що стримує її розвиток.

Для оптимізації фінансового забезпечення освіти в Україні урядом запроваджено освітню субвенцію як один із сучасних інноваційних підходів до фінансового забезпечення соціальної сфери. У 2015 році із прийняттям Закону

України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» від 28.12.2014 р. № 80-VIII у державі змінився принцип фінансування загальноосвітніх навчальних закладів. Відтепер фінансове забезпечення всіх українських шкіл здійснюється за принципом надання освітньої субвенції, що передається з Державного бюджету до обласних, районних бюджетів, бюджетів міст обласного значення (а також Києва) та бюджетів об'єднаних територіальних громад [3]. Субвенція на підготовку робітничих кадрів надається обласним бюджетам та Києву для фінансування державного замовлення саме на кваліфікованих робітників. Обидві субвенції можуть спрямовуватися на оптимізацію шкільної мережі. Розподіл освітньої субвенції відбувається за формулою, яку розробило Міністерство фінансів та затвердив уряд. Формулу для субвенції на підготовку робітничих кадрів розробило МОН. Перша формула враховує кількість учнів у школах різної місцевості, наповнюваність класів та коефіцієнти для різних типів шкіл. Друга – кількість учнів у професійно-технічних навчальних закладах (зважаючи на пільговиків), теж із відповідною поправкою на різні місцевості. На сьогодні обидві субвенції передбачають 1% резерву, щоб протягом року перекривати закладені прорахунки. Якщо ж гроші до кінця року будуть використані не повністю, то залишок місцевий бюджет зможе використати в наступному році на оновлення матеріально-технічної бази шкіл та професійно-технічних навчальних закладів [4].

Також, серед основних підходів до вдосконалення наповнення бюджету та оптимального фінансування соціальної сфери варто виділити:

- розширення сфер використання ринкових інструментів соціального захисту (підтримка обов'язкового й запровадження добровільного страхування, розвиток накопичувальних страхових систем, задоволення диференційованого попиту на різні соціальні послуги тощо) через механізм діяльності державних пенсійних фондів, інститутів медичного страхування;

- нетрадиційні форми залучення коштів господарюючих суб'єктів та домогосподарств;

- розширення сфери платності соціальних послуг диференційованої якості;

- залучення ресурсного потенціалу некомерційного сектора до реалізації соціальних програм тощо [5, с. 129].

Таким чином, покращення стану та підвищення ефективності фінансування соціальних видатків в умовах обмеженості бюджетних ресурсів потребує від уряду України впровадження нових та інноваційних підходів до оптимізації планування і використання соціальних видатків.

Література:

1. Пігуль Н. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н. Пігуль, О. Люта, А. Бойко [Електронний ресурс] // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 1. – С. 30-35. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_1_21.

2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget>.

3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» від 28.12.2014 р. № 80-VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.

4. Яблочников С. Л., Євась Т. В., Жукова О. А. Стан та проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні [Електронний ресурс] / С. Л. Яблочников, Т. В. Євась, О. А. Жукова // Ефективна економіка. – 2016. – №10. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5172>.

5. Гордієнко Л.А. Оцінка фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні [Електронний ресурс] / Л.А. Гордієнко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – Вип. 17. – С. 127-130. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/17-2016/27.pdf>.

Lebid O. V., PhD in Economics, Associate Professor,
Veits O. I., Post-Graduate Student,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Kharkiv, Ukraine

FOUNDATION OF ELEMENTS OF A BANK'S SYSTEM FOR PREVENTION AND COUNTERACTION OF THE MONEY LAUNDERING

The risks of legalization of criminal incomes are a significant threat to the sustainable development of the economy, therefore, the issue of prevention and counteraction to money laundering has a permanent relevance among both scientists and practitioners. The systematic use of anti-laundering measures increases the effectiveness of preventing legalization and requires a well-balanced approach to the formation of the system. Nevertheless, despite the significant importance of building of anti-legalization systems on various levels, the system of prevention and counteraction of the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction is recognized and exists in Ukraine only on the state level. The first mention of the functioning of this system found in the Art. 21 of the Law of Ukraine «On Prevention and Counteraction of Legalization (Laundering) of Proceeds from Crime, Terrorist Financing and Financing of the Proliferation of Weapons of Mass Destruction» [2]. Much more often in the legislation and in the scientific literature there is the notion of «system of financial monitoring». For a clearer idea concerning above-mentioned terms and to correct use of them, it is necessary to determine their correlation.

Using the definition of the concept of financial monitoring provided in the Law of Ukraine «On Prevention and Counteraction of Legalization (Laundering) of the Proceeds from Crime, Terrorist Financing and Financing the Proliferation of Weapons of Mass Destruction» [2] it can be argued that the financial monitoring system and the system of prevention and counteraction of the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction are synonymous concepts (Fig. 1).

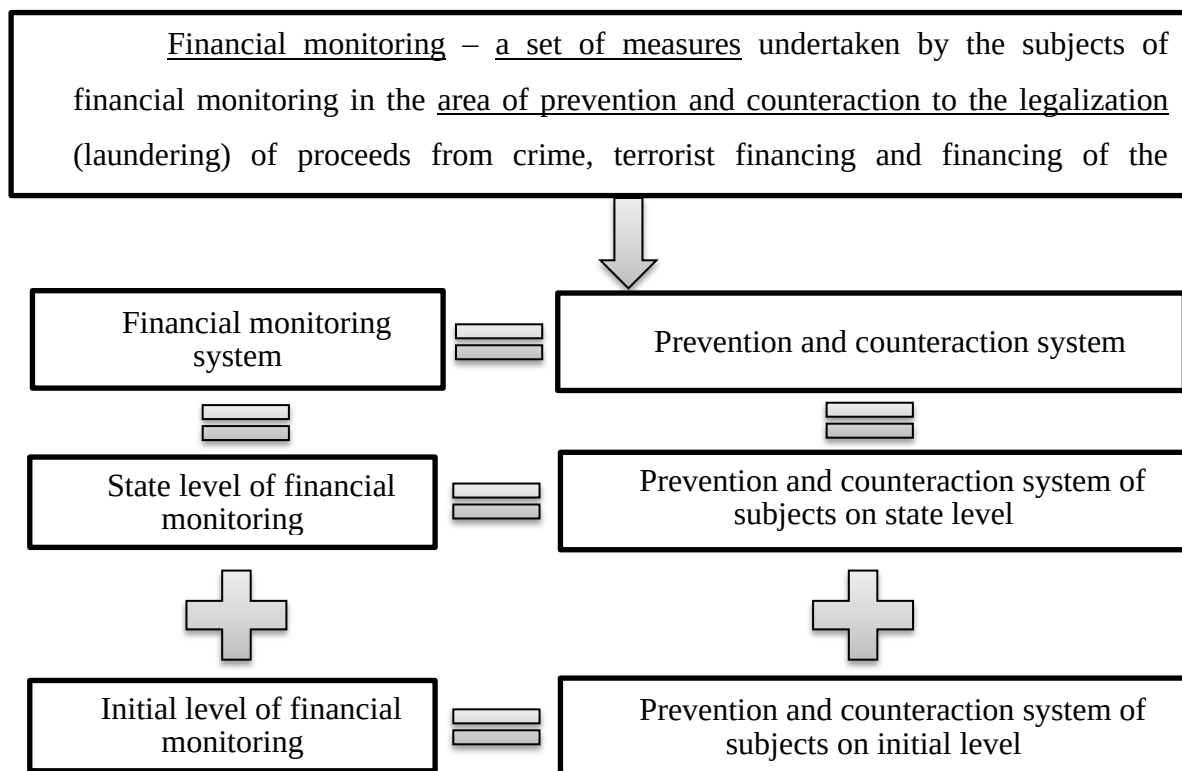


Fig. 1. Justification of the synonymous nature of the concepts of «financial monitoring system» and «system of prevention and counteraction of the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction»

Consequently, the data of Fig. 1 shows that the concept of financial monitoring and the system of prevention and counteraction of the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction in accordance with the current legislation are synonymous, and, as well as synonyms, will be used within the scope of this study.

The system of prevention and counteraction of the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction consists of two main subsystems – the prevention subsystem and the counteracting subsystem. However, none of the official normative and legal documents gives a definition either to the notion of «prevention», nor to the notion of «counteracting». To formulate the definitions of these concepts, we will analyze the theoretical, normative and legal provision of the activities of banks and classify all aspects of financial monitoring of the bank and, accordingly, carry out the functions, tasks and activities of the bank in prevention or counteraction of the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction.

The Academic Explanatory Dictionary of the Ukrainian language provides the following definitions: «prevention – an action by the meaning of «prevent» – preventing, in the beginning, rejecting something unpleasant, undesirable» [4, Vol. 3, 1972, p. 267]; «Counteraction – an action directed against another action, makes impossible to do it» [4, Vol. 8, 1977, p. 317]. Therefore, the main difference between preventing and counteraction is that the counteraction occurs only when there is an

action directed to the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction.

The main document regulating the activities of banks in Ukraine for preventing and counteracting of the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction is the «Provision on the implementation of financial monitoring by banks», approved by the Resolution of the Board of the NBU dated 26 June, 2015, № 417 [3]. Its analysis and generalization made it possible to highlight the main aspects of prevention and counteraction to money laundering and to attribute them to the prevention or counteraction of the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction. This Provision gives a general idea of the components and functions that the bank must create and perform in order to comply with the requirements of the national regulator. Need to emphasize, that the notion of counteraction to money laundering in the «Provision on the implementation by banks of financial monitoring» [3] occurs only in general phrases, its functional components or individual measures not specified by these provisions (Fig. 2).

Fig. 2 data shows in a generalized form what components has a system for preventing and counteracting of any bank operating in Ukraine. If we analyze the precautionary measures that are part of the risk management subsystem, then it becomes clear that they are consistent with the content of the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction counteraction, since the use of such measures directly impedes the legalization of questionable customer funds. Need to note, that the counteraction to the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction in accordance with the current legislation does not have any detailed content, which gives grounds for in-depth analysis and development of the counteraction to the legalization of proceeds from crime, terrorist financing and financing of the proliferation of weapons of mass destruction subsystem in further research.

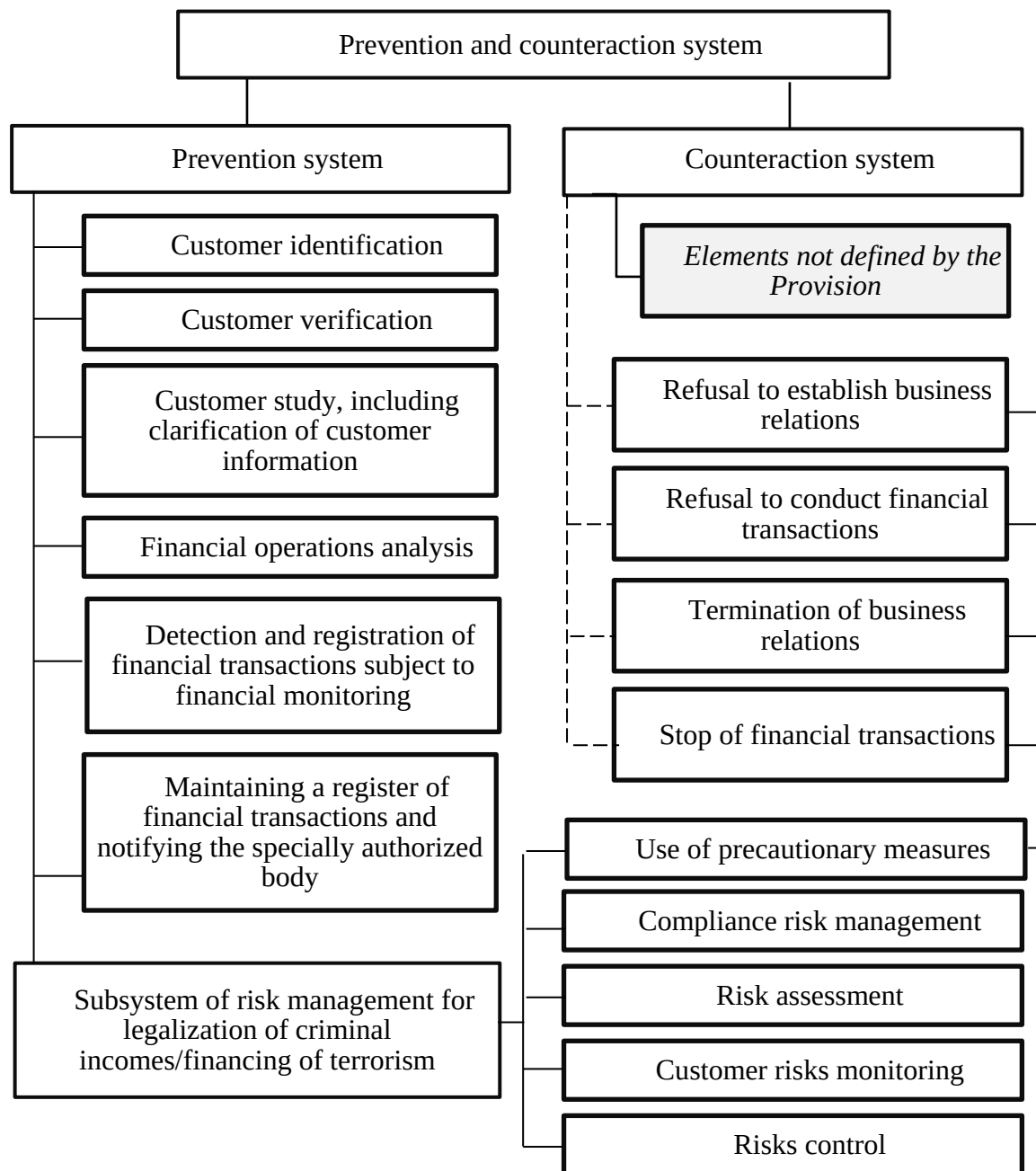


Fig. 2. Components of the system of prevention and counteraction of money laundering and terrorist financing of the bank in accordance with the Provision on the implementation of financial monitoring by banks

References:

1. Про внесення змін до Положення про порядок організації та проведення перевірок з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Постанова Правління НБУ від 23 грудня 2015 року № 920 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0920500-15>.

2. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї

масового знищення: Закон України від 14.10.2014 № 1702-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.

3. Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу: постанова Правління НБУ від 26.06.2015 р. № 417. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15>.

4. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1970–1980. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlit.org/slovnyk/slovnyk_ukrainskoi_movy_v_11_tomakh.

Trygub O. V., PhD in Economics, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

CHANGES IN FINANCIAL SERVICES INDUSTRY OF UKRAINE OVER THE LAST DECADE

Nowadays the financial services industry of Ukraine is represented by wide range of financial institutions: either banks or non-bank financial entities. However, each of them has played their own important role in the Ukrainian economy and its financial sector development. Historically the financial sector of Ukraine was being evolved under the bank-based model. Despite a great diversity of non-bank financial institutions (by type and by quantity), the last ones do not have such great potential to influence the economy as banks do.

Over the last ten years, the economy of Ukraine and its financial sector experienced two huge financial crises – the crisis of 2008–2009 and the crisis of 2014–2015. There are some interesting facts how these two financial crises affected the structure of Ukraine financial sector over the last decade.

It is worth to be mentioned, that it is rather complicated to study the state of the whole financial sector of Ukraine, as there is not a regular official aggregated report on its state. For better understanding the vectors of financial services market development we should combine statistical data represented by three institutions: National bank of Ukraine (NBU) – on bank system; National Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine (NCFS) – on a great majority types of non-bank entities (such as insurance companies, pension funds, financial companies, credit unions, lessors, pawnshops); and Ukrainian Association of Investment Business (UAIB) – on activity of investment funds.

At the end of 2017 the overall number of financial institutions in Ukraine grew to 3 947, that amounts on the one hand 8,2% growth over the period from 2008 to 2017 and on the other hand 6,8% decline over the period from 2013 to 2017 (see Table 1). Therefore, the financial crisis of 2014–2015, in comparison with the financial crisis of 2008–2009, was more devastating (especially in case of decrease in the number of financial institutions).

Table 1

Number of financial institutions in financial sector of Ukraine

	Number of financial institutions, units			Absolute growth (+) / decline (-), units		
	2008	2013	2017	2013/2008	2017/2013	2017/2008
All financial institutions	3 649	4 236	3 947	587	-289	298
Banks*	184	180	82	-4	-98	-102
Non-bank financial institutions, including:	3 465	4 056	3 865	591	-191	400
– investment funds	1 244	1 604	1 713	360	109	469
– financial companies**	242	492	818	250	326	576
– insurance companies	469	407	294	-62	-113	-175
– non-state pension funds	110	81	64	-29	-17	-46
– credit unions	878	739	378	-139	-361	-500
– pawnshops	314	479	415	165	-64	101
– legal entities lessors	208	254	183	46	-71	-25

Source: author's calculations based on official data published by NBU, NCFS, UAIB [1; 2; 3].

*Solvent banks.

**Including financial companies, other credit entities and financial institutions – public legal entities.

Except investment funds and financial companies, the number of other financial entities dropped off significantly. For example, the number of banks and credit unions reduced by half.

As we can see from Table 1, over the last decade, banks and non-state pension funds were always in the minority by number. Nevertheless, banks made up earlier and represent at now the largest segment of Ukraine financial sector.

Despite the small number of banks, they had four times bigger volume of assets than other financial institutions, or 80,3% of overall assets at the end of 2017 (see Table 2).

Total assets of banks stood at UAH 1 848,0 billion (or EUR 57,6 billion [5]) on a consolidated basis at the end of 2017, an increase of 31,2% compared with 2013 (just before the beginning of the second financial crisis), and an increase of about 91,1% compared with 2008 (before the beginning of the first financial crisis). In 2013 compared to 2008 bank assets edged up more (up to 55,2%) than in 2017 compared to 2013. It can be explained by substantial decline in bank number after the financial crisis of 2014–2015.

Looking at Eurozone countries, in 2017 the Ukrainian banking sector was bigger than ones in Estonia (EUR 25 billion), Lithuania (EUR 26 billion), Latvia (EUR 30 billion), Slovenia (EUR 41 billion) and Malta (EUR 47 billion). Meanwhile, bank assets of Ukraine were a slightly smaller than in Cyprus (EUR 67 billion) and Slovakia (EUR 73 billion) [6, p. 73].

Table 2

Size and structure of financial sector in Ukraine

	Total assets, UAH mln			Ratio of financial institutions assets to total financial sector assets, %			Ratio of financial institutions assets to GDP, %		
	2008	2013	2017	2008	2013	2017	2008	2013	2017
All financial institutions	1096890	1701960	2301535	100,0	100,0	100,0	115,7	117,0	77,2
Banks*	967 000	1409000	1848000	88,2	82,8	80,3	102,0	96,8	62,0
Non-bank financial institutions, including:	162 650	369 582	459 211	14,8	21,7	20,0	17,2	25,4	15,4
– investment funds	63 259	177 523	263 479	5,8	10,4	11,4	6,7	12,2	8,8
– financial companies**	21 758	52 365	107 534	2,0	3,1	4,7	2,3	3,6	3,6
– insurance companies	41 931	66 388	57 381	3,8	3,9	2,5	4,4	4,6	1,9
– non-state pension funds	612	2 090	2 466	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
– credit unions	6 065	2 599	2 170	0,6	0,2	0,1	0,6	0,2	0,1
– pawnshops	525	1 519	3 764	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
– legal entities lessors	28 500	67 100	22 418	2,6	3,9	1,0	3,0	4,6	0,8

Source: author's calculations based on official data published by NBU, NCFS, UAIB, SSSU [1; 2; 3; 4].

*Solvent banks.

**Including financial companies, other credit entities and financial institutions – public legal entities.

The size of Ukraine financial sector is similar to most eastern European euro countries, where it stood at about twice GDP or less at the end of 2016. Whereas in most Central European countries, such as France, Belgium, Germany and Austria, the ratio of total financial sector assets to GDP was between 390% and 600% [6, p. 8].

It is important to mention that in Ukraine bank assets ratio to GDP has been on a decreasing path since 2008. In 2017 banks stood out with assets representing 62,0% of GDP. It was a substantial decline to 34,8 p.p. compared with 2013, while in 2013 (after the financial crisis of 2008-2009) bank assets ratio to GDP decreased only to 5,2 p.p. compared with 2008 (see Table 2).

Ukraine's banking system is quite smaller than in most Eurozone countries. Approximately the similar level of bank assets ratio to GDP had only three Baltic countries, Slovakia and Slovenia. In the vast majority of euro area countries, these ratios were between 200% and 450%. At the other end of the spectrum, the highest level of this ratio was in Luxemburg, Malta, Cyprus and the Netherlands (1 561%, 469%, 376%, 360% of GDP respectively) [6, p. 24-25].

Despite the great number of non-bank financial institutions in Ukraine (3 865 units at the end of 2017, see Table 1), they do not have much influence on the development of the Ukrainian economy. Over the last ten years ratio of total non-bank assets to GDP was less than 20%. Total assets of non-banks stood at UAH 459,2 billion (or EUR 14,35 billion) on a consolidated basis at the end of 2017, an increase

of 24,3% compared with 2013 (just before the beginning of the second financial crisis), and an increase of about 182,3% compared with 2008 (just before the beginning of the first financial crisis). Therefore, non-bank financial institutions demonstrated a better result after the first financial crisis than banks.

The big problem for the further development of banking system, the key segment of the Ukrainian financial sector, is an existence on bank balance sheets after two huge financial crises a great legacy of troubled assets.

In 2017 the Ukrainian bank system became the leader by the ratio of non-performing loans not only among the European countries, but all over the world. In July 2017 there was fixed the highest level of NPLs in bank assets of Ukraine – 57,99%, representing UAH 591,5 billion (or equivalent EUR 18,5 billion) [1; 5]. The delay in reducing the stock of troubled assets further threatens the maintenance of financial stability in the country, restricting the ability of these institutions to develop efficiently.

High NPL stock remains one of the key systemic risks for Ukraine's financial sector. Postponing in solving this problem will have devastating impact on the future development of the Ukrainian financial services industry and complicate the reforms implementation. From our point of view, creation the market for non-performing loans is a key task on the agenda for further financial sector development in Ukraine.

References:

1. National Bank of Ukraine, NBU (2008–2018). Banking system indicators. URL: https://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=34705283&cat_id=34798612.
2. National Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine, NCFS (2008-2018). Financial services markets outlook. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Ohliad-rynkiv.html>.
3. Ukrainian Association of Investment Business, UAIB (2008-2018). Quarterly and annual CII industry reviews. URL: http://www.uaib.com.ua/eng/analituaib/publ_ici_quart.html.
4. State Statistics Service of Ukraine, SSSU (2008-2018). The change of gross domestic product volume. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. National Bank of Ukraine, NBU (2008-2018). Archive average weighted exchange rate in the interbank foreign exchange market of Ukraine. URL: https://bank.gov.ua/control/en/publish/category?cat_id=74705314.
6. European Central Bank, ECB (2017). Report on financial structures. October 2017.

ФІНАНСУВАННЯ ТА МЕТОДИ НАРАХУВАННЯ РЕЗЕРВУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИПЛАТ ВІДПУСТОК

Основною метою нарахування резервів є визнання витрат у відповідному періоді.

Резерви відрізняються від інших зобов'язань, таких як кредиторська заборгованість і нарахування тим, що існує невизначеність щодо термінів і суми майбутніх відтоків грошових коштів, необхідних для їх погашення.

Українські підприємства щомісяця нараховують такі види резервів:

1. Резерв на додаткове пенсійне забезпечення та інші виплати працівникам, включаючи black lung provision.

2. Резерв на забезпечення виплат відпусток і за вислугу років.

Компанії щомісяця оцінюють необхідність нарахування наступних резервів і нараховують їх, якщо така необхідність існує:

1. Резерв на забезпечення виплат персоналу при звільненні.

2. Резерв на виплату бонусів персоналу.

3. Резерв на забезпечення видатків по відновленню виробничих площ і місць видобутку.

4. Резерв на забезпечення виплат за судовими позовами.

5. Резерв для винагороди агентів.

6. Інші резерви.

Створення таких забезпечень передбачено п. 13 П(С)БО 11 [1].

Резерв на забезпечення виплат відпусток нараховується тими Компаніями, у яких на звітну дату є зобов'язання по виплаті відпускних співробітникам.

Наприклад, відповідно до Закону України «Про відпустки», за кожен місяць зайнятості співробітника у Компанії виникають зобов'язання перед співробітниками з надання оплачуваної відпустки або, в разі звільнення співробітників, зобов'язання по виплаті їм нарахованої суми відпускних, які не були використані на дату звільнення [2].

Також, зобов'язання по оплаті відпусток можуть виникати у Компанії відповідно до колективного договору.

Компанія розраховує резерв на забезпечення виплат відпусток на щомісячній основі. Згідно з Інструкцією № 291 для узагальнення інформації про рух коштів, що за рішенням підприємства резервуються для забезпечення майбутніх витрат і платежів, та включення їх до витрат поточного періоду призначено рахунок 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» [3].

Облік руху та залишків коштів на оплату чергових відпусток працівникам ведеться на субрахунку 471 «Забезпечення виплат відпусток». За Кт субрахунку 471 відображається нарахування резерву відпусток, за Дт – його списання.

Відповідно до П(С)БО 16 у бухгалтерському обліку витрати, пов'язані з оплатою відпусток та забезпеченням виплат відпусток, включаються

до складу елемента «Витрати на оплату праці» з відображенням у складі витрат операційної діяльності залежно від напрямку витрат [4].

Для Компаній, зареєстрованих в Україні, існує два методи нарахування резерву на забезпечення виплат відпусток:

- Повний.
- Спрощений.

Компанії-резиденти України повинні використовувати повний метод при складанні річної і проміжної звітності (щомісячної, щоквартальної).

У всіх знову придбаних Групою Компаній-резидентів України є можливість використовувати спрощений метод нарахування резерву на забезпечення виплат відпусток при складанні щомісячної звітності та повний метод нарахування при складанні квартальної звітності протягом 12-ти календарних місяців з дати їх придбання. До кінця цих 12-ти місяців Компанії повинні автоматизувати розрахунок повним методом і використовувати повний метод для нарахування резерву на забезпечення виплат відпусток при складанні щомісячної звітності.

Нижче наведено опис повного і спрощеного методів розрахунку резерву на забезпечення виплат відпусток.

1. повний метод.

Надання оплачуваних відпусток в Україні та порядок визначення сум відпускних регламентується чинним законодавством України та колективним договором Компанії.

Розрахунок резерву на забезпечення виплат відпусток повним методом полягає у визначенні Компанією на кожну звітну дату загальної суми майбутньої оплати невикористаних днів відпустки по кожному працівнику, включаючи нарахування єдиного соціального внеску за таких виплат. Майбутня оплата невикористаних днів відпустки по кожному працівнику дорівнює:

$$\text{Опл НО} = \text{Кдн НО} * \text{Опл Тр} * (1 + \text{СО}), \quad (1)$$

де:

Опл НО – оплата невикористаних днів відпустки, грн.;

Кдн НО – кількість днів невикористаної працівником відпустки на звітну дату, днів;

Опл Тр – середній рівень оплати праці працівника за останні 12 місяців до звітної дати, грн.; визначається відповідно до чинного законодавства України;

СО – ставки відрахувань єдиного соціального внеску, що діє на звітну дату, коеф.

У розрахунок резерву приймаються дні невикористаної відпустки, що припадає на період з початку трудової діяльності працівника до звітної дати, за даними відділу кадрів.

При розрахунку суми майбутніх нарахувань єдиного соціального внеску до уваги приймається обмеження максимальної суми виплат, з якої справляються такі нарахування. При цьому передбачається, що виплата всієї суми нахованого зобов'язання на забезпечення виплат відпусток кожному працівнику буде проведена одноразово.

Витрати по резерву оплати невикористаних відпусток включаються до складу тих же статей звіту про фінансові результати, що і заробітна плата працівників, за якими наховується такий резерв.

2. спрощений метод.

Знов придбані Компанії Холдингу протягом одного року з дати їх придбання можуть використовувати спрощений метод розрахунку резерву на забезпечення виплат відпусток:

Спрощений метод передбачає, що Компанія розраховує середній рівень оплати праці за останні 12 місяців до початку звітної квартилу і буде використовувати цю величину для розрахунку резерву на кінець кожного з трьох місяців звітної квартилу. При цьому, Компанія визначатиме фактичну кількість невикористаних днів відпустки на кінець кожного місяці. Таким чином, Компанія буде використовувати для щомісячного розрахунку резерву на забезпечення виплат відпусток наступні дані по кожному працівнику:

- середній рівень оплати праці, який діяв протягом попередніх 12-ти місяців до дати початку звітної квартилу;
- фактична кількість невикористаних днів відпустки на кінець звітної місяця по даними відділу кадрів;
- ставки відрахувань єдиного соціального внеску (з урахуванням обмеження).

Компанія щомісяця розраховує суму резерву на забезпечення виплат відпусток шляхом множення фактичної кількості невикористаних днів відпустки на кінець звітної місяці на середній рівень оплати праці, який діяв протягом 12 місяців, що передували початку звітної квартилу, по кожному працівнику. До отриманої суми резерву по кожному працівнику додається сума відрахувань єдиного соціального внеску (з урахуванням обмеження). При розрахунку суми відрахувань до фондів пенсійного та соціального страхування передбачається, що виплата всієї суми відпускних кожному працівнику буде проведена одноразово.

Компанія щоквартилу розраховує суму резерву повним методом, і коригує загальну суму резерву, нарахованого у звітному квартилі, в останньому місяці поточного звітної квартилу.

Витрати по резерву оплати невикористаних відпусток включаються до складу тих же статей звіту про фінансові результати, що і заробітна плата працівників, за якими був створений такий резерв.

Література:

1. Зобов'язання: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 11, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 (зі змінами і доповненнями) / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

2. Про відпустки: Закон України від 15 листопада 1996 року № 504/96-ВР (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної ради України. – 1997. – № 2. – Ст. 4.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затв. наказом Мінфіну від 30.11.1999 р. № 291 (із змінами і доповненнями) / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

4. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318 (зі змінами і доповненнями) / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Седіков Д. В., аспірант кафедри,
Одеська національна академія харчових технологій
м. Одеса, Україна

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Сучасний стан економічного розвитку провідних країн світу характеризується становленням інформаційної економіки, коли основним засобом і предметом суспільного виробництва стає інформація, а основним видом ресурсів – інформаційні. Вирішення проблеми раціональної організації руху інформаційних потоків неможливе без створення дієвої інформаційної системи, яка б забезпечувала неперервний процес збирання, оброблення, передавання та зберігання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень в усіх ланках.

Метою даного дослідження є розкриття сутності інформаційного потенціалу підприємства як економічної категорії.

Термін «інформація» (лат. information) означає пояснення, викладання, повідомлення. Інформація – це сукупність даних, які сприймають з навколишнього середовища (вхідна інформація), видаються в навколишнє середовище (вихідна інформація) або зберігаються всередині певної системи [1, с. 34]. Економічна наука, господарська діяльність суспільства пов'язані з інформацією, яка називається економічною. Економічна інформація як поняття, з одного боку, належить до категорії «інформація», а з іншого, – нерозривно пов'язана з економікою та управлінням народним господарством. Економічна інформація є інструментом управління і водночас належить до його елементів, її потрібно розглядати як один із різновидів управлінської інформації, яка забезпечує розв'язування задач організаційно-економічного управління народним господарством. Отже, економічна інформація являє собою сукупність відомостей (даних), які відбивають стан або визначають напрямки змін і розвитку народного господарства та його ланок [2]. Основним законодавчим актом, який визначає «інформаційні відносини, що виникають у всіх сферах життя і діяльності суспільства і держави при одержанні, використанні, поширенні і збереженні інформації» є Закон України «Про інформацію». Відповідно до цього закону інформація – це задокументовані або привселюдно оголошені дані про події і явища, що відбуваються в суспільстві, державі і довіллі [3].

На думку автора, під інформаційним потенціалом підприємства відносять сукупність інформаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації, які забезпечують умови його тривалого розвитку на основі генерації, накопичення і

використання знань. До інформаційного потенціалу підприємства слід включати інформаційні, інтелектуальні та інші нематеріальні активи, які вміщують: знання та досвід працівників; економічна інформація (маркетингова, відомості про економічних контрагентів підприємства, техніко-економічні характеристики обладнання, технологій тощо); права власності на продукцію інтелектуальної праці (ноу-хау, патенти, зареєстровані торговельні марки, «розкручені» бренди, промислові зразки); програмне, інформаційне та ін. забезпечення комп'ютерних інформаційних систем; наукоємні вироби та послуги, технології їх виробництва; засвідчена сертифікатами відповідність підприємства і його продукції міжнародним стандартам; засоби комунікації та зв'язку, інформаційні системи та технології управління; корпоративна культура і соціально-психологічний клімат на підприємстві та у його підрозділах; налагоджені зв'язки з економічними контрагентами, а також представниками контактних аудиторій, налагоджена і перевірена часом збутова мережа; імідж та ділова репутація.

Не претендуючи на вичерпність, автором запропонована така структура інформаційного потенціалу підприємства (табл. 1). Як бачимо з наведеного переліку складових, інформаційний потенціал підприємства не є тотожним інтелектуальному. Згідно з запропонованою класифікацією останній є складовою частиною інформаційного потенціалу. Його також не слід ототожнювати і лише з нематеріальними активами підприємства, оскільки, як бачимо з табл. 1, інформаційний потенціал містить як нематеріальну, так і матеріальну частину.

Таблиця 1

Структура інформаційного потенціалу підприємства

Складові	Елементи складових
Знання та досвід	знання та досвід персоналу;
	корпоративна культура;
	соціально-психологічний клімат.
Документація та права	технічна, технологічна документація;
	права власності на патенти, торгові марки, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки;
	сертифікати відповідності стандартам якості, вимогам екологічної безпеки тощо.
Наукоємна продукція	вироби;
	послуги;
	технології.
Інформаційні системи та технології	засоби комунікації та зв'язку;
	інформаційні системи і технології;
	інформаційне, програмне, технічне та ін. забезпечення інформаційних систем.
Інформація та зв'язки	економічна інформація;
	зв'язки з економічними контрагентами, контактними аудиторіями; імідж, репутація.

Оцінка інформаційного потенціалу підприємства необхідна для регулювання податку на прибуток та обсягу амортизаційних відрахувань, збільшення ринкової вартості підприємства тощо. Однак більшою мірою це потрібно для визначення перспектив розвитку і оптимізації вибору конкретних його напрямків.

З цих позицій інформаційний потенціал слід розглядати з точки зору інформаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації. Ресурсна частина характеризує стан інформаційних ресурсів розвитку підприємства, його якісний і кількісний стан. Друга частина характеризує здатність до реалізації можливостей розвитку, які впливають з інформаційних ресурсів.

Розглянемо детальніше показники, за якими необхідно виконувати оцінку інформаційних ресурсів підприємства. Знання та досвід персоналу можна оцінити кількісними показниками рівня освіти, рівня кваліфікації, виробничого стажу тощо. Окрім того, для оцінки доцільно застосовувати і якісні показники, наприклад, наявність досвіду роботи у закордонній фірмі, досвіду виготовлення продукції на експорт, проходження персоналом курсів підвищення кваліфікації.

Якісна конструкторська, технологічна, експлуатаційна, ремонтна та інша документація, якою володіє підприємство, свідчить про високий рівень інформаційного потенціалу, особливо якщо вона стосується конкурентоспроможної продукції. Для оцінки можуть бути застосовані як кількісні показники, так і якісні. Права власності на патенти, бренди, торгові марки, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки свідчить не тільки про високий рівень інформаційного потенціалу, а й про рівень його правової захищеності. Для оцінки доцільно застосовувати витратний метод, метод доходів (звільнення від роялті), метод аналогій, визначення ринкової вартості. Наявність сертифікатів відповідності стандартам якості, вимогам екологічної безпеки підвищує імідж підприємства та його продукції, збільшує їх конкурентоспроможність, а у ряді випадків сертифікація є єдино можливим засобом забезпечення просування продукції на ринок. Рівень оснащення сучасними засобами комунікації та зв'язку можна оцінити шляхом порівняння з кращими підприємствами і установами, які працюють на ринку чи у галузі.

Рівень використання інформаційних систем та технологій доцільно оцінювати показниками рівня автоматизації та механізації робіт (виробничих, управлінських, допоміжних) на усіх стадіях управління процесами виробництва продукції та її просування на ринку. Його можна визначати шляхом порівняння з лідерами на ринку чи у галузі. Побічно його можна визначити за допомогою показників продуктивності праці, інформатизації процесів виробництва, збуту і управління тощо.

Література:

1. Інформаційні системи і технології в економіці: посіб. [для вищ. навч. закладів] / [за ред. В.С. Пономаренка]. – К.: 2002. – 248 с.
2. Дмитрук С.Г. Економічна інформація в системі управління діяльністю підприємства. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9704/.../32.pdf.
3. Про інформацію. Закон України № 2657-ХП від 02.10.92 р // Голос України. – 1992 – № 217.

MODERN PROBLEMS OF BUSINESS EDUCATION

Tymoshenko I. V.,
Candidate of Economic Sciences, Docent,
Poltava State Agrarian Academy
Poltava, Ukraine

EDUCATION IN THE FIELD OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: INTERNATIONAL EXPERIENCE

Social entrepreneurship as a special economic phenomenon (branch of research) and a subject of study was identified by foreign science in the 1980's. The first educational institution which in 1993 included the «Social Enterprise Initiative» program in its curriculum was the Harvard Business School, where the course was delivered by a pioneer of social entrepreneurship Greg Dees [1]. Later similar programs were developed in Manhattan Institute («Social Entrepreneurship Initiative») in the United States; Canadian Centre for Social Entrepreneurship and Canadian Social Entrepreneurship Foundation, the School for Social Entrepreneurs in Great Britain. The first time lectures on social entrepreneurship in Europe were conducted by Maximilian Martin and Pamela Hartigan in the University of Geneva in 2003. The first master program on Social Entrepreneurship in Asia was implemented by Tata Institute of Social Sciences (India).

Unlike traditional entrepreneurship, social entrepreneurship is primarily based on a mission of social value, which becomes the main interest of an entrepreneur. Besides that, in a concentrated form, it reflects the tendency to searching for innovative ways of solving social and environmental issues, as a new paradigm of business and society relationships. For business education teachers social entrepreneurship therefore generates not only a new opportunity, but also a new responsibility [2, p. 429]. The last one, as highlighted in the special edition's article of the Academy of Management Learning and Education magazine on social business education, faces two interconnected challenges: first – «what social entrepreneurs really do, and what kind of knowledge do they want to get?», and second – «which courses and educational materials need to be developed?» [3, p. 319]. The search for answers to these questions is handled by research centers for social entrepreneurship and social innovations, founded by leading universities and business schools. Among them it is necessary to highlight the Center for Social Innovations of Stanford Business School, Center for Advancement of Social Entrepreneurship of Duke University's Fuqua School of Business, Skoll Centre for Social Entrepreneurship of the University of Oxford, Social Innovation Centre of INSEAD Business School, IESE Business School Research Center of the University of Navarra. Considerable attention to education in the field of social entrepreneurship is paid in Columbia and Yale Universities [4, p. 12-13].

Creating professional associations of scientists from different countries has also contributed to development of research in the field of social entrepreneurship education. In 1996 the EMES European Research Network appeared, institutional

membership in which have the research centers, universities and business schools from 11 countries of Europe. On the initiative of the Harvard Business School in 2001, the association for the study of social entrepreneurship (Social Enterprise Knowledge Network) was created in 2001, which included 8 Latin American business schools and the Spanish ESADE Ramon Llull University Business School (Barcelona). Their members help in developing educational programs on social entrepreneurship and social innovation issues, organize international conferences and discussion tables, implement scientific projects. The first conference, the Harvard Business School Social Enterprise Conference, was held in 2000. In the following years, the Social Enterprise Research Conference (SERC), the International Social Entrepreneurship Research Conference (ISERC), the Colloquium on Social Entrepreneurship, were conducted.

All programs that include the subject of social entrepreneurship offered on the market of business education can be classified according to two formal criteria: by type (graduate programs and additional professional training programs for advanced training), and by the format of implementation: full-time, part-time and distant. Graduate ones include undergraduate and master level programs, including pre-experienced master and post-experience master, as well as PhD programs. The classical MBA (Master of Business Administration) Program focuses on training of qualified managers, based on the analysis of real situations – case studies, differ by categories: «major» (main profile discipline), «minor» (additional major discipline) and «track» (discipline by choice). The Executive MBA Program, or EMBA, aims to train experienced top managers. Its audience is – the executives and owners of companies, who want to manage their business more effectively. Full-time MBA programs that include individual courses and modules on social entrepreneurship (from obligatory to elective ones) in their curricula are implemented by the University of Oxford, Belmont University, American University's School of International Service, Goldsmith University of London, University of Essex Business School, etc.

The study of social entrepreneurship within the Master's program at the Goldsmith University of London (MA in Social Entrepreneurship) involves a major mastery of the fundamental theory of entrepreneurship and innovations, social issues and politics. Students of the University of Belmont (USA), studying social entrepreneurship as their main major, have to conduct a research on the practice of social entrepreneurship in the Dominican Republic or in South America [5, pp. 28, 32].

Introduction of training courses on social entrepreneurship has yielded positive results. While in the early 1990's there were virtually no educational programs or any research projects in this field, in 2011 at least 148 educational institutions taught «different aspects of social entrepreneurship» [6, p. 4]. According to the international association «Net Impact», 88% of MBA program students note the priority of teaching such handling of business, that allows solving social and environmental issues. Besides, in all business schools, the programs of which were included to the «Net Impact» TOP-50 rating, in the categories «impact on society» and «environmental sustainability», teaching of «social entrepreneurship» considered to be a competitive advantage [4, p. 12-13].

The advanced training, designed to prepare top-managers of social entrepreneurship, under the Executive Program in Social Entrepreneurship (EPSE), is provided by the Stanford Graduate School of Business, located in the middle of the U.S. «Silicon Valley». The Master's degree in social entrepreneurship at the

American University's School of International Services, (Washington, DC), focuses on the study of issues related to the activities of social enterprises within global changes, due to the specifics of this institution. The Master of Arts in Social Enterprise Program explores the latest ideas and experiences that exist not only in the US, but also in other regions of the world (in Asia, Europe, Latin America and Africa). Three disciplines: social entrepreneurship, leadership development in social entrepreneurship and a review of best practices in this field, form its core.

Since 2012, the United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE), in conjunction with the George Washington University, has been implementing the USASBE Certificate in Social Entrepreneurship program for training and advanced training of social entrepreneurship educators. First PhD program was implemented in Belgium within cooperation between the Catholic University of Louvain and the University of Liege [7, p. 4].

In addition to teaching social entrepreneurship within higher education, universities and business schools provide additional educational programs. The peculiarity of such programs is their evident practical orientation. There are nearly 30 U.S. business schools, with programs for developing social entrepreneurship competencies, as well as in Australia, Canada, Denmark, UK, and many other countries around the globe. Along with theoretical knowledge, students receive entrepreneurial skills, learn its financial modeling, study innovative and creative approaches to its development.

Therefore, foreign experience in organizing education in the field of social entrepreneurship is of considerable interest to Ukraine, since there this sphere of activity is only at the initial stage of development.

References:

1. Social Entrepreneurs and Education J. Gregory Dees Fuqua School of Business, Duke University // https://www.tc.columbia.edu/cice/pdf/25704_8_1_Deess.pdf.
2. Driver M. An Interview with Michael Porter: Social Entrepreneurship and the Transformation of Capitalism // Academy of Management Learning and Education. – 2012. Vol. 11, № 3. – P. 421–431.
3. Lawrence Th. From the Guest Editors: Educating Social Entrepreneurs and Social Innovators / Th. Lawrence, N. Phillips, P. Tracey // Academy of Management Learning and Education. – 2012. – Vol. 11, № 3. – P. 319–323.
4. Business as unusual: the social & environmental impact guide to graduate programmes: for students by students. – San Francisco: Net Impact, 2014. – 213 p.
5. Lackéus M. Entrepreneurship in education – what, why, when, how: Background Paper / Martin Lackéus. – 2015. – Brussels: European Commission. – 45 p.
6. Kim M. The Field of Social Entrepreneurship Education: from the Second Wave of Growth to a Third Wave of Innovation / M. Kim M, J. Leu // Social Entrepreneurship Education Resource Handbook. – Washington, DC: Ashoka U. – 2011. – P. 4-5.
7. Brock D. Social entrepreneurship education: is it achieving the desired aims? / D. Brock, S. Steiner. – 2009, University of Tampa, Kentucky. – 20 p.

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

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