Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

Trends in der Entwicklung der nationalen und internationalen Wissenschaft

Collection of scientific articles

Russischer Index der Wissenschaftlicher Zitierung

Übergeben für die Rezension
Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

THOMSON REUTERS

Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2016

Verlag SWG imex GmbH

Rezensenten:

Pelikh S. A.
Doctor Hab. in Economics, Professor of business economics of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Honoured Worker of Industry of the Republic of Belarus (Minsk)

Ruta Šneidere
PhD. in Economics, Docent, Head of Department of Accounting and auditing, University of Latvia (Rīga, Latvia)

Der wissenschaftliche redakteur:
Kandidat der wirtschaftswissenschaften,
Dozent, Doktor der wissenschaft, honoris causa, Professor der RANH
S.I. Drobjasko

Trends in der Entwicklung der nationalen und internationalen Wissenschaft: Sammelwerk der wissenschaftlichen artikel. - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2016. - 344 S.

ISBN 978-617-7214-44-0

Das sammelwerk der wissenschaftlichen artikel ist nach den ergebnissen der wissenschaftlich-praktischen konferenz "Trends in der Entwicklung der nationalen und internationalen Wissenschaft" herausgegeben und ist eine wissenschaftlich-praktische veröffentlichung. Hier gibt es die wissenschaftlichen artikel der studenten, aspiranten, doktoranten, kandidaten und doktoren der wissenschaften, der forscher und praktiker aus Europa, Russland, aus der Ukraine, aus nahem und fernem ausland. In den artikeln sind die forschungen berichtet, die prozesse veränderungen in der struktur der modernen ökonomik und des staatsaufbau wiedergeben. Der sammelband ist für studenten, aspiranten, doktoranten, hochschullehrer, forscher, praktiker und an tendenzen der entwicklung der modernen ökonomischen wissenschaft interessierenden menschen bestimmt.

ISBN 978-617-7214-44-0

© Verlag SWG imex GmbH, 2016
© Autoren der Artikeln, 2016
© Drobjasko S.I., 2016

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

Trends in the development of national and world science

Collection of scientific articles

List of journals indexed

РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ Science Index

Submitted for review in

Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

THOMSON REUTERS

Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2016

Verlag SWG imex GmbH

ECONOMICS, MANAGEMENT LAW: PROBLEMS OF SCIENCE AND PRACTICE

Reviewers:

Pelikh S. A.
Doctor Hab. in Economics, Professor of business economics of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Honoured Worker of Industry of the Republic of Belarus (Minsk)

Ruta Šneidere
PhD. in Economics, Docent, Head of Department of Accounting and Auditing, University of Latvia (Rīga, Latvia)

Science editor:

Drobyazko S.I.
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Doctor of science, Honoris causa, Professor of RANH

Trends in the development of national and world science: Collection of scientific articles. - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2016.- 344 p.

ISBN 978-617-7214-44-0

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Trends in the development of national and world science" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring coutries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

ISBN 978-617-7214-44-0

© 2016 Copyright by Verlag SWG imex GmbH
© 2016 Authors of the articles
© 2016 Drobyazko S.I.

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT 9
Terziev V. K., Manolov D.S. ANALYSIS OF NATO LOGISTICS HANDBOOK 9
Arsenyev Y.N., Kalinin N.V. ECONOMY OF KNOWLEDGE MANAGEMENT AND TRAININGSTATE AND MUNICIPAL SERVICES 14
Baeva O.I. THE INFLUENCE OF UNEMPLOYMENT ON THE QUALITY OF HUMAN CAPITAL 17
Kartashova O.G., Huba M.I. ENSURING COMPETITIVE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF ENSURING FOOD SECURITY OF UKRAINE 20
Demchenko K.I. PENSION REFORM IN UKRAINE IN 2017. WILL IT BE IMPLEMENTED? WHAT CONSEQUENCES WILL IT HAVE? 23
Koshelenko V.V. FOREIGN LABOUR MIGRATION PROCESSES IN THE CONTEXT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE 27
Nechyporenko O.M. INNOVATIVE RESTRUCTING OF IRRIGATED AGRICULTURE FIELD IN UKRAINE UNDER CLIMATE CHANGE CONDITIONS 30
Potapenko T. P. THE INNOVATIVE POTENTIAL AND ITS ROLE IN SMALL BUSINESS ... 34

2. WORLD ECONOMY 38
Lennerova I. EFFECTS OF LABOR MIGRATION IN THE POST-CRISIS PERIOD 38
Vovk M.S., Mashenko S.O., Goncharova K.V. GREEN BUILDING BENEFITS 44
Gladkova O.V. FINANCIAL GLOBALIZATION IN THE WORLD ECONOMIC SPACE 48
Styrskyi M.V. EUROPEAN VENTURE CAPITAL INDUSTRY AS A FACTOR OF POST-CRISIS RECOVERY OF NATIONAL ECONOMIES 51

3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT 56
Bezprozvannykh O.A. ANALYSIS OF ORGANIZATION AND ECONOMIC INSTITUTIONS OF PROMOTING INNOVATIONS IN UKRAINE 56
Blagoy V.V., Horunzhij O.K., Korpan M.V. IMPROVING THE EFFICIENCY OF USE OF LABOR POTENTIAL OF THE ENTERPRISE 59
Dielini M.M. MODELS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: SOCIOECONOMIC ASPECT 62
Stoyan Koev. INFLUENCE OF COMPANY CULTURE ON THE COMPANY'S ENTREPRENEURSHIP 67
Kolesnyk M.V., Komandrovska V.E., Sozynova I.V. INTEGRATION AS FUNDAMENTAL FUNCTION OF LOGISTICS MANAGEMENT 73
Kucherenko A.V. THE FINANCIAL ENGINEERING IN A CORPORATE FINANCE 77
Anelia Lyubenova. FINANCIAL ANALYSIS - AN EFFECTIVE TOOL FOR FARM MANAGEMENT 80
Maksymenko D.V. THE ANALYSIS OF STRATEGIC POTENTIAL IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM 84
Melnikov A.A. EVALUATION OF FINANCIAL CONDITION ENTERPRISE UNSTABLE ECONOMY COUNTRY 87
Aref'eva O., Miahkykh I., Korshak A.O. PROBLEMS OF RECEIVABLES AND PAYABLES IN MARKET CONDITIONS 90
Piletska S.T., Protsiuk D.V. BUDGETING SYSTEM IN FINANCIAL PLANNING AVIATION COMPANIES 94
Prosyanchuk V.L. THE STAFF MOTIVATION IN THE SAFETY PLANE 98
Rubliov V.V. CONTENT AND COMPOSITION OF THE LEADERSHIP CONCEPT 101
Semenyuk S.B. CONSULTING IN EDUCATION 104
Sukhorukova O.A. REVENUE MODELS OF MEDIA COMPANIES IN MODERN CONDITIONS 107

Shapoval G., Zakutnia Y., Momot N. MONITORING OF BUSINESS PROCESSES IN SYSTEM OF VALUE-BASED STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT 111

4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY 114

Hapak N.M., Bojko Y.M. CONCERNING ECONOMIC ABILITY OF COMMUNITIES 114

Grinchuk V.J. BASIC ASPECTS OF SOCIAL INNOVATION RURAL INFRASTRUCTURE UKRAINE 117

Lendiel O.M. REGIONAL INVESTMENT PROCESSES IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS 121

5. MONEY, FINANCE AND CREDIT 126

Tsvetelina Andreeva. THE PARTNERSHIP BETWEEN BANKS AND INSURANCE COMPANIES IN SEARCH OF INNOVATION FOR THE BUSINESS OF BOTH INSTITUTIONS AND CUSTOMERS 126

Dropa Ya.B. FOREIGN EXPERIENCE FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS AND ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE 128

Kurganskaya E. EXPENDITURE MANAGEMENT THROUGH TREASURY SYSTEM: CURRENT TRENDS 137

Melnychuk N. SCIENTIFIC POSTULATES OF BUDGETARY RESOURCES AS A PART OF STATE FINANCES 141

Orekhova K.V., Glushchenko A.V. SHADOW ECONOMY AS THE FACTOR INCREASING THE STATE FINANCIAL SECURITY 145

Pinchuk S.S. FORECASTING AND PLANNING KEY INDICATORS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF RAILWAY UNDERTAKINGS 148

Krupka M.I., Polyniuk N.I. PROSPECTS USE OF MUNICIPAL LOANS AS A PART LOCAL BUDGET REVENUES FOR UKRAINE 152

Sylkin O.S., Goralko O.V., Vysotska I.B., Vysotsky V.M., Fylypets Z.B. ECONOMIC AND LEGAL ANALYSIS OF FOREIGN EXCHANGE MARKET OF UKRAINE UNDER THE PRESENT 157

Simzov K.M. INSURANCE SERVICES AS A MARKETING OBJECT 160

Shushkova Yu.V. STATE AND PROBLEMS OF INTERNATIONAL FINANCIAL AND ECONOMIC RELATIONS OF UKRAINE UNDER EUROPEAN INTEGRATION PROCESS 164

Iatsukh O.O. BUDGET POLICY OF DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AGRARIAN SECTOR: ACHIEVEMENTS, TRENDS AND PROSPECTS 168

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT 174

Malakhov V.A., Dikhtiar R.V. IMPROVEMENT OF CONTROL SYSTEM OF DEPOSIT OPERATIONS IN UKRAINIAN BANKS UNDER TODAY'S CONDITIONS 174

Drachuk V.Yu. AUDIT AS AN OBLIGATORY TYPE OF THE INDEPENDENT CONTROL OVER THE CHARGE AND PAYMENT OF TAXES TO THE BUDGET AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES 178

Podvalna N.E., Koverda A.V. ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY AS AN ASSESSMENT TOOL FOR ECONOMIC SECURITY OPERATIONS 183

Shcherbakova N.A. AUDITING SERVICES: CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT PROSPECTS 189

7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM 194

Abramova O.S., Lemeshko D. ANALYSIS OF THE CURRENT TAX ADMINISTRATION SYSTEM IN UKRAINE 194

8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES 199

Gulik T.V., Vostrikova L.G. JUSTIFICATION OF PRICING METHODS IN TERMS OF COMPETITIVENESS AND UNCERTAIN MARKET CONDITIONS 199

9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY 208
Havrylchenko O.V. FACTOR ANALYSIS METHODS IN THE CRISIS MANAGEMENT SYSTEM OF AN ENTERPRISE 208
Kalimbet B.I., Kuzminska N.L. ANALYSIS OF INFLUENCE SEASONAL FLUCTUATIONS IN DEMAND 211
Leshchenko O.O. OPTIMIZATION OF MANAGEMENT PROBLEMS IN COMMUNICATION NETWORKS 215

10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE 220
Bilyk O.I., Karkovska V.J., Hymych O.V. PECULIARITIES OF LEGISLATIVE REGULATION OF FAMILY MEDICINE IN UKRAINE 220
Kondratenko M.V. COOPERATION OF AUTORITIES WITH THE CITIZENS IN TERMS OF CIVIL SOCIETY`S DEVELOPMENT 223
Satov A.Y. STRATEGIC PROVIDING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES OF UKRAINE 226

11. LAW 231
Sopilnyk R.L. PROVIDING THE RIGHT TO A FAIR TRIAL IN THE CONTEXT OF JUDICIAL REFORM IN UKRAINE 231

12. TOURISM ECONOMY 234
Petruk T.M. HOTEL PROFIT INCREASE THROUGH RATE POLICY IMPROVEMENT 234
Yarovyi V.F. FINANCIAL AND INVESTMENT SUPPORT SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND THE IMPROVEMENT OF THE STRUCTURE OF THE TOURISM INDUSTRY 237

13. MANAGEMENT 242
Burlakova I.A., Chmeruk G.G., Storozhenko O.O. HEALTH MANAGEMENT OF STAFF AS A FUNDAMENTALLY NEW APPROACH IN FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE ENTERPRISE 242
Lozovskiy A.M. FEATURES OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PERSONNEL MANAGEMENT IN MODERN UKRAINIAN ENTERPRISES 244
Runcheva N.V. CORPORATE GOVERNANCE THE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SPHERE OF ECONOMY: COMPETITIVE ADVANTAGES AND THREATS 250
Fedak V. I., Kalenik K.V. IMAGE AS ONE OF THE FACTORS OF COMPETITIVENESS INSTITUTIONS HOSPITALITY 254

14. MARKETING 257
Voynarenko S.M. THE TRENDS OF THE MARKETING COMMUNICATIONS DEVELOPMENT UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION PROCESSES IN THE ECONOMY 257
Hret H.P., Zavalii M.Y. FEATURES SPECIALIZED PERIODICALS PROMOTION IN MODERN CONDITIONS 260
Kovinko O.M., BertmanT.I., Bruzhchuk D.A. ORGANIZATION BRAND MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE 264
Pankova E.V. THE FEATURES OF INFORMATION SUPPORT FORMATION OF MARKETING AT INDUSTRIAL ENTERPRISES 268
Semenenko K. THE PROSPECTS OF USING SOCIAL NETWORKS AS A TOOLS OF PROMOTING ON THE INTERNET 271

15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION 277
Byalik O.V. THE PROBLEM OF TUTOR TRAINING IN SEXUALITY EDUCATION IN MODERN EUROPEAN SOCIETY 277
Vaskivska O.Ye. THE FORMING IN HIGH SCHOOL STUDENTS SKILLS OF DIALOGIC COMMUNICATION ON LESSONS OF UKRAINIAN LANGUAGE 281

Vol'nova L.M., Pastukh K.B. THE POSSIBILITIES AND BARRIERS OF PERSONAL FULFILLMENT IN MARRIAGE 283
Domina G.A. MODERN OUTLOOK AT PSYCHOLOGICAL SERVICES IN ARMED FORCES OF UKRAINE 287
Zahorodnia A.A. PROFESSIONAL TRAINING OF SPECIALISTS FOR THE ECONOMIC BRANCH IN HIGHER SCHOOL OF UKRAINE 290
Zamaskina P.I. ORIENTATION OF THE SCHOOL CHILDREN IN PROFILES AS COMPONENT OF THE PREPROFILE TRAINING 293
Irzhasova Zh. INFLUENCE OF SPECIAL ENVIRONMENT FOR THE DEVELOPMENT OF THE CHILD'S INDIVIDUAL ABILITIES (MONTESSORI METHOD) 297
Kovalynska I.V. FORMATION OF THE PERSONALITY OF THE PARTICIPANTS' EDUCATIONAL PROCESS IN A MULTICULTURAL EDUCATIONAL ENVIRONMENT OF WEST EUROPEAN COUNTRIES 299
Kravets N.P. CORRECT VALUES OF ILLUSTRATIONS IN LITERATURE TEXTBOOKS FOR MENTALLY RETARDED PUPILS 302
Lytvynenko O. OUT-OF-SCHOOL ACTIVITIES AS A FACTOR OF SOCIAL ACTIVITY FORMATION IN SCHOOLCHILDREN 306
Melnichenko L.M. SOCIAL REHABILITATION OF MALADJUSTED CHILDREN IDP (INTERNALLY DISPLACED PEOPLE) BY MEANS OF ART THERAPY 309
Oleksandrova G.M. USING THE INTERMEDIATE AUDIO TEXTS AS LISTENING UNITS AT THE PRACTICALS ON LISTENING FOR STUDENTS-ECONOMISTS 312
Pet'ko L.V. A STUDY OF TOMAS DYLAN'S POETRY WITH FUTURE TRANSLATORS 315
Silko R.N. INTUITIVE PAINTING AS A CREATIVE METHOD TO PREPARE STUDENTS WITH ACADEMIC DRAWING 320
Turchyn T.M. THE ROLE OF HEDONISM IN STRENGTHENING PERFORMANCE OF YOUNG PUPILS' MUSICAL TRAINING 323
Fedushko S. S., Zhukovs'ka Y. S., Vinichenko T.O. THE ROLE OF ONLINE INFORMATION RESOURCES IN THE OPERATION OF KINDERGARTENS 327
Shpitsa R.I. THE UNTRADITIONAL FORMS OF WORK IN INTEGRATED LESSONS FOR PUPILS IN GRADES 7–8 330

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Terziev V. K.,
D.Sc. (Economics), D.Sc. (National security), Ph.D., Professor, Eng.
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria
University of Rousse – Rousse, Bulgaria
Manolov D.S.
Ph.D., Assist. Professor
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

ANALYSIS OF NATO LOGISTICS HANDBOOK

Терзиев В.К.,
доктор на икономическите науки, доктор на науките (Национална сигурност),
доктор по икономика, професор
Русенски университет „Ангел Кънчев", Русе, България
Национален военен университет „Васил Левски", Велико Търново, България
Манолов Д.С.
майор, главен асистент, доктор по икономика,
Национален военен университет „Васил Левски", Велико Търново, България

АНАЛИЗ НА НАРЪЧНИКА НА НАТО ЗА ЛОГИСТИКА

Abstract: *The article presents the new trends for development of NATO Logistics Handbook. The NATO Logistics Handbook is published under the auspices of the Logistics Committee and aims to introduce logisticians at every level to some of NATO's basic principles, policies, concepts and the organizations, which they will encounter in the course of their work. It hasmade a comparative analysis between the last editions of NATO Logistics Handbook. Furthermore, NATO logistics continues its migration to collective logistics.*

Key words: *analysis, NATO Logistics Handbook*

Увод

Управлението на логистичнатаподдръжка е целенасочена дейност на командирите и логистичните органи от всички нива на управление за осигуряване на ефективно функциониране на системата за логистичнаподдръжка с оптимално използване на ресурсите във всяка конкретна обстановка. Управлението на логистичнатаподдръжка е елемент от системата за управление на войските. Планирането и провеждането на мероприятия по логистичнаподдръжка до голяма степен зависи от това кога и как са поставени задачите, как са осигурени в количествено и качествено отношение и от контрола, осъществен от управленските органи.Широкият спектър от дейности във военната логистика предопределя и необходимостта от по-тясна специализация в отделните дейности, за които трябва да има ясно и точно формулирана теоретична постановка, която да определя реда за работа и съответните указания.Именно в тази връзка е една от основните цели на Наръчника на НАТО за логистика.

Изложение

Военната логистика обхваща комплекс от дейности за планиране и осъществяване на придвижването и осигуряването на войските и силите. Тя включва аспекти на военните операции, съдържащи проектиране и разработване, придобиване, съхраняване /складиране/, транспортиране, метрологичен контрол, разпределяне, техническа поддръжка, ремонт, евакуиране и освобождаване от материални средства; транспортиране на личен състав; придобиване или изграждане, поддържане, използване и освобождаванеот инфраструктура и съоръжения; придобиване и предоставяне на услуги; здравно и медицинско осигуряване [1].

Ключов момент в управлението на логистичнатаподдръжка е планирането, което трябва да осигури максимална ефективност на логистичните органи при изпълнението на логистичните задачи, при подготовката и в хода на операцията.

Друга основна целнаНаръчник на НАТО за логистика е създаване на теоретични постановки за подобряване на планирането на логистичната поддръжка в операции.

Една от основните цели на въоръжените сили на страните-членки на НАТО е постигане на оперативна съвместимост със съюзниците в Алианса при участие в различни по характер операции. Една от областите за постигане на такава съвместимост е логистиката. В логистиката се търсят алтернативи за пълно използване на нейните възможности с цел оптимизиране на разходите. Това е една от предпоставките за издаване Наръчник на НАТО за логистика, като той представя основните принципи, политики, концепции и организации в логистиката.

През последните години Наръчникът претърпява две актуализации съответно през 2007г. и 2012г., като те са в отговор на средата за сигурност и геополитическите промени. Отразяват концепциите за логистична поддръжка, които са необходими за осигуряване на развръщането на силите на НАТО.

Последната актуализация на Наръчника е продиктувана от трансформацията на визията на логистиката и нейните стратегически цели и задачи. В тази връзка се дава все по-голямо преимущество на многонационалната логистика.

В хода на изследването на Наръчника ще бъде извършен сравнителен анализ на последните две негови издания с цел определяне на тенденциите в неговото бъдещо развитие. Сравнителен анализ на съдържанието на последните две издания на Наръчника е представен в таблица№1.

Таблица 1

Наръчник на НАТО за логистика /2007г./	Наръчник на НАТО за логистика /2012г./
Глава1 Основи на логистиката в НАТО	***Глава2*** Основи на логистиката в НАТО
Глава2 Организационна рамка на НАТО за логистика	***Глава3*** Организационна рамка на НАТО за логистика
Глава3 Нова стратегическа концепция и структура на силите на Алианса	***Глава1*** Нова стратегическа концепция, основни политики и структури на Алианса
Глава4 Определяне на логистичните изисквания и планиране на логистиката	***Глава5*** Определяне на логистичните изисквания
Глава5Оперативно планиране на логистиката	***Глава6*** Оперативно планиране на логистиката
Глава6Логистични политики и понятия в НАТО	***Глава4*** Логистични принципи, политики и доктрини на НАТО
Глава7Многонационална логистика	***Глава7*** Многонационална логистика
Глава8Поддръжка от страната домакин	***Глава9*** Договорености за поддръжка в операциите
Глава9 Придвижване и транспорт	***Глава10*** Придвижване и транспорт
Глава10 Осигуряване с гориво-смазочни материали	***Глава8*** Осигуряване с гориво-смазочни материали
Глава11 Медицинско осигуряване	***Глава11*** Медицинско осигуряване
Глава12Информационни дейности в логистиката	***Глава16*** Информационни дейности в логистиката
Глава13 Производствена логистика	***Глава17*** Производствена логистика
Глава14 Потребителска логистика	***Глава18*** Потребителска логистика
-	***Глава12*** Инженерно осигуряване
-	***Глава13*** Ремонт и поддръжка на оборудването
-	***Глава14*** Структури, процедури и политики за финансиране на операциите на НАТО, извън член пети
-	***Глава15*** Поддръжка от външни изпълнители за НАТО в операции

След направеният сравнителен анализ на съдържанието на Наръчника на НАТО за логистика между изданията от 2007г. и 2012г. може да се отбележи, че има обособяване и по-пълно конкретизиране на определени дейности в логистиката, за които са отделени няколко глави в публикацията от 2012г. и те са следните:

- договорености за поддръжкав операциите /глава 9/;
- инженерно осигуряване /глава 12/;
- ремонтно оборудването /глава 13/;

• структури, процедури и политики за финансиране на операциите на НАТО, извън член пети /глава 14/;

• поддръжка от външни изпълнители за НАТО в операции /глава 15/.

В глава 9 на изданието на Наръчника на НАТО за логистика от 2012г. са доразвити теоретичните постановки от глава 8 на изданието на Наръчника от 2007 по организацията на поддръжката от страна домакин в договаряне на поддръжката в операциите. По този начин се допускат и други възможности за договаряне на поддръжката в операциите, като поддръжката от страна домакин е една от основните алтернативи.

Нациите членки и органите на НАТО имат колективна отговорност за планирането и организацията на логистичната поддръжка на многонационалните операции на НАТО и в тази връзка, трябва да бъдат търсени всички възможни алтернативи за пълна и адекватна логистична поддръжка в пълния спектър от операции на НАТО. Също бързата и адекватна военна реакция на НАТО при криза и конфликт извън територията на страните членки е свързанас определянето на по-бързи и гъвкави условия и процедури за планиране и организиране на логистичната поддръжка, които да гарантират необходимата такава. Така определената тенденция в развитието на логистичната поддръжка предполага повишаване на гражданската и военната ефективност.

С цел постигане на желаната логистична поддръжка, командирите на НАТО трябва да координират процесът на нейното планиране. Именно в тази връзка в съвременния прочит на теоретичните постановки за логистиката на НАТО се говори за договорености. Със своя опит в различни операции НАТО определя военните средства, възможности и потенциал, като основни, но не и достатъчни за постигане на желаната логистично поддръжка. Отрежда се особено важно място на договореностите с различни организации за постигане на оптимизация на логистичната поддръжка. Оптимизирането на логистичната поддръжка се определя от ефективното съчетаване на политическия, гражданския и военния инструментариум в това отношение. Развитието на договореностите за логистична поддръжка имат за цел да развият потенциала на логистичната поддръжка от страната домакин и международните организации с навременно гражданско-военно планиране, което да минимизира ресурса от време в началото на операцията за нейната логистична поддръжка.

Логистичната поддръжка на многонационалните операции често се ограничава от комплекс правни договорености и извършване на финансови трансакции между отделните нации. Това определя необходимост от определен ресурс от времеза извършването на тези дейности, като изключение правят официалните договорености на Алианса в рамките на НАТО.Индивидуалните споразумения за логистична поддръжка със страната домакин следва да отразят изискванията на възложителя и да бъдат декларирани съответните възможности от изпълнителя.

Възможностите за логистична поддръжка от външни изпълнители т.н. контрактори са разгледани и в глава 15, като теоретичната постановка е систематизирана в следния ред:

• предимства на външните изпълнители /контрактори/ в логистичната поддръжката на операциите;

• планиране на логистичната поддръжка от външни изпълнители;

• форми на договаряне при планирането на логистичната поддръжка от външни източници;

• финансиране на логистичната поддръжка от външни изпълнители;

• отговорност за планирането на логистичната поддръжка от външни изпълнители;

• възможности за контрол върху логистичната поддръжка отвъншни изпълнители;

• области във логистичната поддръжка които могат да бъдат обект на изпълнение от външни изпълнители;

• състояние и използване на външните изпълнители;

• многонационално сътрудничество;

• съображения за осигуряване на логистична поддръжка от външни изпълнители при планирането на операции;

• интеграция на възможностите на външни изпълнители;

• управление на договорите с външни изпълнители;

• правна и финансова документация;

• управление на риска;

• готовност.

В тази глава е разширен обхватът на възможностите за осигуряване логистична поддръжка от външни изпълнители, като тя използва и доразви теоретичната постановка за осигуряването на логистична поддръжка от страна домакин.

В глава 12 „Инженерно осигуряване“ на последното издание на Наръчника е отделено специално внимание на военния инженеринг.Той представлява дейност за въздействие върху заобикалящата среда и нейното оформяне във всяка мисия, кампания или операция за постигане на желаните цели, като манипулацията върху заобикалящата среда позволява или предотвратява движение, осигурява условия за провеждане на ежедневните дейности и развитие на инфраструктурата. Военният инженеринг осигурява логистична поддръжка във всяка една фаза на провежданата операция.

Военният инженеринг пряко кореспондира със следните експертни области:

• опазване на околната среда;

• управление на инфраструктурата;

• противодействие на взривни устройства и др.

По време на операциите е от решаващо значение сътрудничеството на военно инженерните екипи с гражданските инженерни екипи за постигане на ефективност в строителството, реставрацията, придобиването, ремонта, поддръжката на инфраструктурните съоръжения. Осигуряването на гъвкавост във военния инженеринг се предопределя от възможностите за неговото финансиране. В тази връзка са определени различни начини за финансиране, които трябва да отговарят на критериите на НАТО за финансиране. Те са разгледани подробно в глава 14в изданието на Наръчника от 2012г.

След извършеното стратегическо придвижване следва организиране на придвижването в театъра на операцията, където за военния инженеринг е от особено значение възможностите на страната домакин да осигури необходимата инфраструктура с цел да създаде предпоставките за изпълнението на операцията. Стратегическа инфраструктура, като например въздушни и морски пристанища, железопътни мрежи, пътища и мостове са от съществено значение за осигуряване на последващото придвижване до театъра на операцията. В тази връзка може да се отбележи, че поддръжката на националната стратегическа инфраструктура на всяка страна е обект на национална отговорност и средствата за нейната поддръжка трябва да се планират и осигуряват от държавния бюджет на съответната страна. Ролята на военния инженеринг при тези условия е да предложи подкрепа, съвети и информация относно изискванията на НАТО към инфраструктурата и устройството на територията в театъра на действията.

Планирането на инфраструктурата за операции се извършва в съответствие с концепцията за операцията. В процеса на планиране се извършва сравняване на необходимата с наличната инфраструктура. На базата на логистичната оценката и анализа на възможните опции за осигуряване на необходимата инфраструктура се планират дейностите за преодоляване недостига от способности. Оценката и анализа на необходимата и наличната инфраструктура се извършват в координация с органите за военно-инженерна поддръжка. При анализа на инфраструктурата трябва да се имат предвид всички изисквания за безопасност, както в местата за съхранение (складовете), така на пунктовете за товарене/разтоварване и снабдяване.[2]

Глава 13 на изданието на Наръчника на НАТО за логистика от 2012г. представя значението на ремонтното оборудване в логистичната поддръжка на операциите. През

последните години ремонтното оборудване засилва своето влияние върху логистиката на НАТО и нейните различни функционални области, тъй като борбата с тероризма налага експедиционни операции извън територията на НАТО. Наличните запаси от ремонтно-експлоатационни материали, резервни части, агрегати и др. са от особено значение за своевременното извършване на ремонта и поддръжката на въоръжението и техниката в операциите.

Наборът от конкретни принципи и политики на НАТО за поддръжка на оборудването при провежданите операции в многонационална среда, определя принципа за многонационалност /multinationality/, като водещза постигане на надеждност и съвместимост на ремонтната дейност в Алианса. В тази връзка страните членки на НАТО трябва да постигнат интегрирана логистична поддръжка, която изисква въоръжението и техниката да имат еднакви или сходни изисквания към ремонта и неговото финансово остойностяване. Национална отговорност на всяка една страна е тя да поддържа необходимото ремонтно оборудванеи съответните ремонтни способности за ефективно и ефикасно използване на наличните въоръжение и техника. При експедиционните операции в многонационална среда има колективна отговорност по отношение на ремонтното оборудване за извършване на ремонт и поддръжка на въоръжението и техниката с цел неговото оптимизиране в конкретните условия.Едновременно с това е необходимо командирите от различните йерархични нива на управление да имат съответната власт и ресурси за извършване на ремонт и поддръжка на въоръжението и техниката в определения от съответните възможности обем.

Заключение

През последните години Република България променя системата за военна логистика ползвайки в значителен обем насоките и препоръките на Наръчника на НАТО за логистика. Като потвърждение на това е и тясната връзка на теоретичните постановки за логистика в Дотираната за логистика и Наръчника на НАТО за логистика. Основна цел е удовлетворяване на изискванията към осигуряването на въоръжените сили с материални ресурси и услуги и постигане на нова по-гъвкава и ефективна интегрирана логистична система, ориентирана изцяло към нуждите на потребителите. Подробно трябва да бъдат описани всички процеси по логистичното осигуряване във Въоръжените сили, като да се акцентира върху осигуряването на операциите. Наръчникът поставя теоретичните основи на военната логистика, както и координира дейностите на отделните институции привлечени за изпълнение на конкретни логистични задачи свързани със сигурността и отбраната на отделните държави, както и с изпълнението на различни операции гарантиращи колективната сигурност на Алианса. Наръчникът намира основно приложение в процеса на планиране на логистичната поддръжка.

Използвана литература:

1. Доктрина на въоръжените сили на Република България,НП-1, 2011, стр.57.
2. Доктрина за логистика, НП-4, 2012, стр.68.
3. NATO Logistics Handbook, 2007.
4. NATO Logistics Handbook, 2012.

Arsenyev Y.N.,[1]
doctor of technical science, professor
Kalinin N.V.[2]
[1]*Russian Presidential Academy of National Economy and the Public Administration, Tula branch.*
[2]*Russian University of Economics. G.V. Plekhanov, Tula branch, Tula*

ECONOMY OF KNOWLEDGE MANAGEMENT AND TRAININGSTATE AND MUNICIPAL SERVICES

Арсеньев Ю.Н.,[1]
д.т.н., профессор
Калинин Н.В.[2]
к.э.н., доцент
[1]*Тульский филиал РАНХиГС при Президенте РФ*
[2]*Тульский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И ОБУЧЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

The problems of improving performance and increasing training state and municipal employees in a knowledge economy and in elevated requirements for the quality of services provided.

***Keywords**: state and municipal officials, raising training, entrepreneurship, quality.*

Исследуются проблемы повышения эффективности деятельности и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих в условиях экономики знаний и повышения требований к качеству предоставляемых услуг.

***Ключевые слова**: государственные и муниципальные служащие, повышение квалификации, предпринимательство, качество.*

В последнее 50-летие в мире произведено гораздо больше инноваций, сделано изобретений, получено патентов, чем за все предшествующие годы. Однако часто изобретения делаются в одних странах, а внедряются в других. В России это считается дефектом централизованной плановой экономики в отсутствие интереса государственного и регионального менеджмента, производственников, предпринимателей и бизнесменов к техническим инновациям. Дж. Мокир предложил концепцию экономики знаний на базе идей С. Кузнеца, который вскрыл ее тесную связь не со структурой экономики, а с конкретными механизмами организации науки и распространения знаний. Предложен новый термин «практическое знание» - новое знание, способствующее созданию современной материальной культуры, влияющее на благосостояние людей [1-9]. Вскрыты два типа практического знания: М-знания - высказывания или мнения относительно конкретных явлений и закономерностей (знание типа что?); П-знания - технологические, учебные, предписывающие знания, относящиеся к техникам, техническим приемам (знания типа как?).

П-знание отличается от М-знания возможностью хранения как в сознании человека, внешних источниках, так и в самих артефактах. Эта обычно неполная информация выступает дополнением к уже имеющемуся знанию, полученному из других источников. Дополнение М-знания – какое-либо открытие, существующее всегда, но неизвестное никому до конкретного момента, а дополнение П-знания – изобретение на базе известных технологий, которое ранее было невозможно [1-3].

Одно из важных качеств знания - его устойчивость (tight), как степень восприятия обществом конкретных нововведений, научных знаний, т.е. как измерение универсальности, убедительности, истинности, доказанности знаний, проверки их на практике. Чем более устойчиво знание, тем более конкретны представления людей об исследуемом предмете, и напротив, чем оно менее устойчиво, тем мнение большинства людей несовместимо с этим знанием. Отсюда следует, что знания общества более приоритетны в сравнении со знаниями групп людей или даже гениального человека, и чем больше людей ими обладает, тем более

ощутимы их практические результаты внедрения. Знание может либо храниться в секрете, либо свободно и бесплатно распространяться.

Темп продвижения при внедрении знаний зависит от их доступности, затраченных усилий, стоимости, времени доступа к ним. Личные расходы на получение знаний часто весьма значительны, и хотя знание – общественный продукт, но потребление его одним человеком не уменьшает его объем для других. При чрезмерной стоимости доступа социальное знание исчезает. Культурную сущность знания обусловливает ситуация, в которой оно приобретается у одних и распространяется для других. Если приобретение знания затруднено, то они недоступны для людей, стремящихся применить их на практике, в предпринимательстве, бизнесе, производстве, управлении, образовании и культуре.

Эффективными средствами снижения стоимости доступа к знаниям выступают математические языки, методы, наглядные графики, диаграммы, политические модели. Стоимость доступа к М-знанию обусловлена его объемом, технологией доступа, кредитоспособностью субъекта. Чем выше объем М-знания, тем большая требуется специализация и его декомпозиция, необходимы эксперты, специальные источники распространения полезной информации о доступе к знанию. Одни из них - новые информационно-компьютерные технологии (ИКТ) и интеллектуальные системы поддержки принятия решений.

При низкой стоимости доступа к знанию вероятность утраты существенной доли знаний также низка, а поиск нового знания не становится очередным изобретением колеса. Стоимость доступа обусловливает объем накопления и высокую вероятность распространения знаний в будущем, добавления открытий и нового знания к существующему М-знанию, чему во многом способствуют широкая компьютеризация, сотовая связь, интернет. Признаком инновационного производителя можно считать то, что он знает о знании конкретном, известном кому-то еще, и пытается его найти. Это следует учитывать в анализе и оценке степени влияния полезных знаний на причины экономического роста.

Технологическое, или П-знание, включает набор планов, инструкций, распоряжений, действий, приемов адаптации тех или иных средств для получения конкретного результата. Но если эти средства неэффективны по критерию минимизации стоимости, они не превращаются в совокупность знаний и требуют поиска лучшего способа обработки, применения и передачи информации подрастающим поколениям. В каждый исторический период общество использует лишь часть П-знаний, и важен поиск критериев выбора наиболее удовлетворительных технологий из их известного множества.

Каждое общество обладает доступом к определенным базовым наборам применяемых технологий, а также массивами текстов инструкций, по которым судят о возможностях и степени развития, хотя практически часто трудно установить эти технологии. Ключевые факторы трансформации общества - одаренные личности (изобретатели, первооткрыватели, инженеры, химики, ремесленники и т.п.), действия правительств и эффективные системы обмена знаниями. Доступ к полезной информации ведет к развитию научно-технической литературы, изданию газет, журналов, энциклопедий, учебных пособий и др., позволяя соединять закодированное и подразумеваемое знание. Жесткое регулирование цен в сочетании с политико-экономическими интересами групп лиц, представляющих на рынке сложившуюся систему технологий, и интеллектуалов, боящихся новых технологий, тормозит технологический прогресс. Стандартные знания и правила в системах национального образования конкретных стран эффективны при их использовании большинством населения. Новое М-знание оптимизирует функционирование экономических систем, значительно ускоряет диффузию существующих знаний при ограничении незаконного обогащения, имеющихся «запрещенных» технологий.

Человеческий капитал и НИОКР обусловливают технологические изменения и инвестиции в создание знаний. Цель образовательной системы страны - не столько обучение

техническим навыкам и передаче информации, сколько способность людей находить и воспринимать знание, творчески его применять [2-9]. Современная концепция образования ООН связана не с «научением, а с образованием через всю жизнь», постоянным поиском новых и совершенствованием имеющихся знаний. Поэтому система высшего образования РФ должна не только давать конкретные знания, но и «учить учиться». Проверка знаний как новый самостоятельный институт в рамках системы образования должна касаться как фактических знаний учащихся, усвоенных в процессе обучения, так и способностей к самообучению, получению и обработке больших потоков новой информации. Такой подход к образованию менеджеров позволит сформировать личность, способную творить, самостоятельно получать новые знания и самосовершенствоваться, что служит необходимым условием ее социализации и достижения успеха в современной рыночной жизни.

Концепция «экономики знаний» тесно увязывается с эффективностью российского рынка образовательных услуг, мониторингом качества образования, оценкой оттока профессионалов за рубеж из сферы фундаментальной и прикладной науки. Обучение менеджеров следует ориентировать на применение открытых наукой эффектов в практике государственной и хозяйственной деятельности. Доступ к знаниям должен быть бесплатным, его можно реализовать в форме публичных лекций, создания специального телевизионного канала с вещанием о физических эффектах, их возможном применении в практической деятельности без раскрытия знания об их внутренних механизмах.

Подготовка менеджеров для властных структур, органов управления социально-экономическими и бизнес-процессами, прочих специалистов состоит в их практическом применении без детального понимания предмета, овладении навыками применения инноваций и информационных технологий, интеллектуальных систем, баз данных, знаний, систем управления. При информатизации государства, а не отдельных предприятий, фирм, офисов проблема информатизации приобретает совершенно иной смысл. Основная цель информатизации - решение актуальных внутренних проблем государства, удовлетворение спроса на информационные продукты и услуги.

Информатизация государственного и муниципального управления (ГМУ) требует адекватности новых форм и структур органов управления существующему законодательству. Федеральные программы по информатизации ГМУ реализуются параллельно с процессами административной реформы РФ, которые тесно взаимосвязаны. Реализация ФЦП «Электронная Россия» с 2002 г. показала, что учет данных в электронном виде требует его нормативного закрепления, законодательной регламентации целей, состава учетных данных, процедур учета и доступа к данным, программному обеспечению. Они должны вводиться в действие публично, аналогично процедурам введения в действие и изменений федеральных законов и подзаконных актов. Мероприятия за прошедшие годы включали: регламентацию деятельности органов ГМУ, исполнительной власти; создание сети многофункциональных центров предоставления услуг ГМУ; перевод государственных услуг в электронную форму. Созданы федеральные государственные информационные системы «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)» (Единый портал), «Федеральный реестр государственных и муниципальных услуг (функций)» (Федеральный реестр); программно-технический комплекс получения государственных услуг в электронном виде через инфраструктуру центров общественного доступа; информационная система удостоверяющих центров единого пространства доверия электронного правительства. Зарегистрированные пользователи Единого портала могут отправлять в электронной форме заявления на более, чем 50 государственных услуг, предоставляемых 18 федеральными органами исполнительной власти. Однако модернизация системы информационного обеспечения органов исполнительной власти затруднена тем, что существующие государственные информационные системы создавались в условиях отсутствия единых стандартизованных форматов данных, протоколов и иных нормативно-технических требований к государственным информационным системам.

Все эти особенности информационных технологий должны учитываться в обучении слушателей сферы ГМУ и студентов Тульских филиалов РАНХ и ГС при Президенте РФ, РЭУ им. Г.В. Плеханова. Они должны овладеть практическими знаниями и навыками использования предоставляемых возможностей в коммуникациях с различными органами власти и уровнями ГМУ, населением и организациями. Это предусматривается в занятиях по таким дисциплинам, как «Управление проектами», «Информационные технологии в управлении», «Информационные технологии в менеджменте», «Информационные системы в экономике», «Разработка управленческих решений», «Административное управление», «Административные системы» и т.п.

На занятиях выполняются работы по оптимизации материальных и финансовых ресурсов, инвестиционным проектам в экономике и менеджменте, управлении персоналом, качеством жизни населения и т.п. Их выполнение требует сбора данных, поиска знаний, применения экономико-математических методов и прикладных моделей, принятия решений, выбора наилучших альтернатив на основе новых информационных технологий и интеллектуальных систем.

Литература:

1. Ряписов Н.А. Концепция экономики знаний Джоэля Мокира // ЭКО, 2007. – С. 85-100.
2. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Системы гибридного интеллекта. Экономика. Управление. Образование: Монография. – М.: Высшая школа, 2008.
3. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. и др. Актуальные вопросы государственного (регионального) и муниципального управления: теоретические и практические аспекты: Монография / Под ред. В.Д. Киселева и Ю.Н. Арсеньева. В 4-х т. – Орел: Изд-во ОРАГС. Т. 1, 2006. Т. 2, 2008. Т. 3 -2009, 2010.
4. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Образование, экономика знаний и подготовка кадров: Монография. – М. – Тула: Изд-во ВЗФЭИ, ТулГУ, 2011.
5. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Менеджмент- и бизнес-образование в подготовке компетентных специалистов. – М. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2012.
6. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю., Орлихина Н.Е. Система образования: экономика, информатизация, менеджмент качества: Монография. – М.-Тула: Изд-во ТулГУ, 2009.
7. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю., Нефедова С.В. Интеллектуальные системы и информационные технологии: бизнес, финансы, инвестиции, управление: Монография. – М. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2010.
8. Арсеньев Ю.Н., Киселев В.Д., Давыдова Т.Ю. Управленческие решения. В 2-х т. – М.–Тула: Изд-во ОРАГС, т. 1, 2009. 421 с. Т. 2, 2010. 409 с.
9. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Инновации, инвестиции, интеллект: потенциал, капитал, модели: Монография. – М. – Тула, Изд-во ТулГУ, 2013. – 447 с.

Baeva O. I.

PhD in Economics, associate Professor

Kharkov National University of Pharmacy, Ukraine

THE INFLUENCE OF UNEMPLOYMENT ON THE QUALITY OF HUMAN CAPITAL

Баєва О.І.

к.е.н., доцент

Харьковский национальный фармацевтический университет, Украина

ВЛИЯНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ НА КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

The article describes the theoretical foundations of unemployment, its types. The viewpoints of representatives of different economic schools are given. The influence of unemployment on the quantitative parameters of human capital is considered. The author worked out a number of recommendations to reduce unemployment with the aim of increasing economic growth and improving the quality of human capital.

***Keywords**: unemployment, human capital, macroeconomic instability, economic growth, unemployed, economic backwardness*

В статье описываются теоретические основы безработицы, ее типы. Приводятся точки зрения представителей разных экономических школ. Рассмотрено влияние безработицы на качественные параметры человеческого капитала. Автором статьи разработаны ряд мероприятия по снижению уровня безработицы с целью повышения экономического роста и улучшения качества человеческого капитала.

Ключевые слова: *безработица, человеческий капитал, макроэкономическая нестабильность, экономический рост, безработные, экономическое отставание*

Социально-экономической проблемой рыночного общества является безработица, которая проявляется как макроэкономическая нестабильность. Высокий уровень безработицы негативно отражается на экономическом развитии стран и качестве человеческого капитала. Как следствие - наблюдается экономическое отставание, снижаются доходы и уровень жизни населения, покупательский и инвестиционный спрос, сокращаются объемы сбережений у населения, возникает социальная напряженность, и имеют место психологические травмы. Следовательно, проблема безработицы – эта главная проблема современного общества и изучение ее достаточно актуально.

Безработица – это ситуация, когда граждане, относящиеся к категории трудоспособных лиц, ищут работу, но не находят ее.

Различные факторы оказывают влияние на безработицу: экономический спад, структурные сдвиги в экономике, изменения в демографической структуре населения, повышение минимального размера заработной платы и др.

Имеется много точек зрения относительно причин появления безработицы и путей ее решения. Ученые подходили к рассмотрению данной проблемы с разных сторон.

Причиной появления безработицы Ж. Б. Сей назвал высокий уровень заработной платы [1].

К. Маркс предлагал больше внимания уделять циклическому развитию экономики [2].

Дж. М. Кейнс считал основной причиной возникновения безработицы - макроэкономическую нестабильность, которая вызывает сокращение притока инвестиционных ресурсов в экономику, что в свою очередь приводит к сокращению производства и появлению безработицы. Для решения данной проблемы Кейнс предлагал увеличить государственные расходы и снизить налоги. Введение экспансионной политики должно способствовать увеличению совокупного спроса и инвестиции [3].

Монетаристы были против стимулирования совокупного спроса с целью повышения экономического роста. Они предлагали сократить или полностью отменить пособие по безработице. По их мнению, это приведет к тому, что рабочие, не надеясь на получение компенсации от государства, начнут искать работу [1].

Т. Мальтус пришел к выводу, что безработица и рост населения связаны друг с другом [4].

А. Пигу [5] полагал, что снижение величины заработной платы поможет решить проблему безработицы и отрегулировать рынок труда.

На основании проведенных исследований выяснено, что одной из основных причин возникновения безработицы можно назвать нарушение равновесия на рынке рабочей силы.

Разные типы безработицы имеют различные причины возникновения [6].

Работники, ожидающие получить работу, соответствующую их квалификации относятся к фрикционной безработице.

Технологические изменения в производстве, изменяющие структуру спроса на рабочую силу приводят к возникновению структурной безработицы.

Циклические спады, сокращение совокупного спроса, отклонение фактического уровня безработицы от естественного уровня относится к циклическому типу безработицы.

Объединение фрикционной и структурной типов безработицы приводит к образованию естественного уровня безработицы, который наблюдается и при устойчивом экономическом развитии. Считается, что такой тип безработицы полезен, так как не ускоряет инфляцию. В странах с развитой экономикой показатель естественного уровня безработицы составляет 4-5 %.

Безработица влияет на развитие экономики страны и приводит к отставанию экономического развития. Наибольшее влияние безработица оказывает на экономику развитых стран.

Низкие показатели безработицы в странах Европы были зарегистрированы на Мальте и в Германии – 4,1% и 4,2% соответственно. Самые высокие показатели зафиксированы в Греции (24,1% в марте 2016 года) [7] и Испании (25,6%) [8].

В тройку стран, в которых зафиксирован самый высокий уровень безработицы в мире, вошли: Зимбабве (95% населения), Либерия (85% населения) и Демократическая Республика Конго (78% населения) [7].

К концу 2015 г., в Украине, наблюдался высокий уровень безработицы. Численность занятого населения в Украине составила 16,5 млн. человек, а безработных насчитывалось 1,638 млн. человек. По сравнению с предыдущим месяцем уровень зарегистрированной безработицы в декабре 2015 г. повысился до 1,9% [9]. Для возрастной группы от 15 до 70 лет, уровень безработицы в первом квартале 2016 г. вырос до 9,9%, или 1,77 млн. человек, по сравнению с 9,1% по итогам 2015 г. (1,73 млн. человек) [7].

Из-за снижения спроса на рабочую силу, в Украине, по данным службы занятости на 1 января 2016 г., на одно свободное рабочее место претендуют 19 безработных.

Наблюдается и снижение уровня удовлетворенности жизнью в Украине. Так, в 2015 г., этот показатель упал на 6 пунктов. Количество населения, которое считает себя бедными, достигло 79% за год. Для сравнения, в 2011 г. показатель уровня жизни в Украине составлял 21%, а в 2015 г. лишь 9%.

По результатам исследования американского института общественного мнения Gallup [10], 36 % населения Украины недовольны собственными условиями жизни. Среди тех, кто доволен, оказалось лишь 17%. Недовольство стандартами жизни среди жителей Украины продолжает расти. Так, по шкале от 0 до 10 украинцы оценили свой уровень жизни только в 4.0.

Названные причины заставляют безработных уезжать на заработки в другие страны. По данным [7] искать работу уехали 6,5 млн. украинских граждан, что составляет более 14% населения. Для поиска работы украинцы выбирают такие страны, как Польша, Чехия, Россия, Германия, США, Израиль и Венгрия.

Еще одной проблемой для Украины является несоответствие образования и реального места работы. Для примера, в США по специальности работают 55% рабочих с высшим образованием, в Швеции - 66%. В Украине этот показатель составил 30 % [11]. Если не уделить должного внимания решению этого вопроса, то вместо качественного человеческого капитала, на украинском рынке труда будет наблюдаться повышение уровня безработицы лиц с высшим образованием, которые не могут найти работу по специальности.

Безработица отрицательно влияет и на бюджет страны. С повышением уровня безработицы расходы государства увеличиваются на выплату средств по безработице, создание дополнительных рабочих мест, повышение квалификации безработных.

Таким образом, проблема безработицы требует постоянного анализа и нахождения путей ее преодоления. Для решения этой социально-экономической проблемы правительство должно проводить ряд мер по уменьшению количества безработных. К таким мероприятиям следует отнести: создание новых рабочих мест, использование труда через трудовое законодательство, контроль дифференциации доходов, уравновешивание баланса на рынке труда, создание благоприятного климата для повышения занятости населения, социальное страхование на случай безработицы.

Достижение высокого уровня занятости будет способствовать повышению качества человеческого капитала, улучшению благосостояния населения и стабильности экономического роста.

Литература:

1. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М. : "Дело Лтд", 1994. – 720 с.
2. Маркс, К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. – 2-е изд. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1960. - Т. 23. - С. 626.
3. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М. : Гелиос АРВ, 2012. – 352 с.
4. Мальтус Т., Кейнс Д. Антология экономической классики. – М. : Эконов-Ключ, 1993. - С. 353.

5. Pigou, A. The Theory of Unemployment, London : Macmillan, 1933. – P. 96.
6. Агапова, Т. А. Макроэкономика : Учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. - 6-е изд., стереотип. - М. : Издательство «Дело и Сервис», 2004. - 448 с.
7. В Украине очередной всплеск безработицы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://vybor.ua/article/economika/v-ukraine-ocherednoy-vsplesk-bezraboticy. html
8. Безработица в Испании [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://visasam.ru/emigration/rabota/bezrabotica-v-ispanii.html
9. Безработица и безработные : причины и прогноз на 2016 год [Электронный ресурс] : Пресс-конференция РИА Новости Украина. - Режим доступа : http://rian.com.ua/press/20160209/1004867524.html
10. В Україні рекордно низьке задоволення життям - опитування американського інституту Gallup. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://life.pravda.com.ua/society/2016/01/5/205964/
11. Для створення мільйону нових робочих місць треба звільнити кількадесят VIP-осіб [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://censor.net.ua/b3189

Kartashova O.G.,
Ph.D., Associate Professor
Huba M.I.
Ph.D., Associate Professor
Kherson State Agrarian University, Ukraine

ENSURING COMPETITIVE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF ENSURING FOOD SECURITY OF UKRAINE

Карташова О.Г.,
к.е.н., доцент
Губа М.І.,
к.е.н., доцент
Херсонський державний аграрний університет, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

The article considers the process of formation of market relations in the agricultural sector. The analysis of the main problems of development of agrarian sector of economy in the context of food security of the state and possible ways of their solution.

Keywords: *the agricultural sector, food security, public policy.*

У статті розглянуто процес формування ринкових відносин в аграрному секторі. Надається аналіз основних проблем розвитку аграрного сектору економіки в розрізі забезпечення продовольчої безпеки держави та можливих шляхів їх вирішення.

Ключові слова: *аграрний сектор, продовольча безпека, державна політика.*

Процеси глобалізації світових економічних відносин в суспільстві спричиняють високу залежність структури національного виробництва і фінансів від зовнішніх факторів. У зв'язку іх цим набувають актуальності питання збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції галузі, розширення зовнішніх ринків, лібералізація й подальший розвиток інтеграційних процесів. стимулювання експорту сільськогосподарської продукції.

Стрімке зростання мережі регіональних торговельних угод стало характерною рисою процесів лібералізації міжнародної торгівлі. Регіональні інтеграційні об'єднання формуються навколо нових центрів інтеграції, які мають більший масштаб і рівень розвитку економіки та політичний вплив, тому при укладанні двосторонніх угод з менш розвиненими економіками виникає асиметричність у домовленостях на користь інтеграційних центрів.

Для забезпечення стабільного розвитку внутрішнього продовольчого ринку, насичення його конкурентоспроможною продукцією для задоволення внутрішніх потреб і розширення експортного потенціалу, нагальною потребою є застосування ефективних механізмів державного регулювання, які б сприяли збалансованості кількісних і якісних

параметрів попиту і пропозиції, їхньому оптимальному співвідношенню. В умовах розвитку ринкової економіки державне регулювання як аграрного сектора, так і агропродовольчого ринку повинно здійснюватися чіткою системою управління соціально-економічними процесами за допомогою перевірених світовою практикою економічних і правових важелів: цін і тарифів, подат-ків, кредитів, цінних паперів, амортизаційної політики, пільг, державного замовлення і контракту, субсидій, субвенцій тощо.

Світова торгівля продовольством в 2015 р перевищила 1,8 трлн дол. США і складає 9,5 % в торгівлі товарами. У вартісній структурі найбільшу питому вагу мають плодоовочева продукція (18%), насіння олійних культур і м'ясо (по 12%), риба (10%), зерно й напої (по 8%), молочна продукція (6%). За кількісними обсягами безумовне лідерство належить зерну (35%). Основними експортерами продовольства є ЄС (37,1%), США (10,4%), Бразилія (5,1%), Китай (4,6%). 15 країн світу охоплюють більш 81 % експорту агропродовольчих товарів. В 2015 році Україна займала 18 місце серед експортерів з долею 1%. За останні 20-30 років структура світового агропродовольчого експорту значно змінилася. На це впливає і постійний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, і трансформації у структурі виробництва розвинених країн і країн, що розвиваються. Україна суттєво внаслідок вразливості економіки держави піддається впливу глобальних тенденцій [1, 2].

Протягом останніх років зовнішньоекономічна діяльність аграрного сектора України характеризується позитивним сальдо та зростаючими темпами міжнародної торгівлі. Продукція сільського господарства і харчової промисловості формує значну частину українського експорту. За 2015р. експортовано продукції сільського господарства і харчової промисловості на 14,6 млрд. дол. США, що становить 38,3% вартості експорту України, імпортовано сільськогосподарської продукції і продовольства на 3,5 млрд. дол. США що становить 9,4% імпорту всіх товарів. Хоча в 2014 році абсолютні показники експорту склали 16,7 млрд. дол. США, імпорту – 6,1 млрд. дол. США в умовах фінансової та політичної кризи обсяг зовнішньоторгового обороту продукції АПК зменшився на 20,6%, тобто повільніше, ніж загальний зовнішньоторговельний оборот товарами у країні [1].

Вітчизняна агропродовольча продукція виявилася відносно конкурентоспроможною на ринках розвинених економік, на відміну від таких традиційних експортних напрямків як металургія чи машинобудування. Для українських аграрних виробників є всі шанси збільшити вплив України на світові продовольчі ринки.

Основними сільськогосподарськими регіонами України, де частка валової продукції сільського господарства складає більше 6 % є 5 областей (Вінництка, Полтавська, Дніпропетровська, Харківська та Черкаська області. Херсонська область займає 8 місце (4,%), яка стала лідером виробництва овочевих культур. Продукція сільського господарства складає основу продовольчого експорту України. У 2015 році експортовано продукції сільського господарства і харчової промисловості на 14,6 млрд. дол. США, що становить 38,3% вартості експорту України, імпортовано сільськогосподарської продукції і продовольства на 3,5 млрд. дол. США що становить 9,4% імпорту всіх товарів.

Дослідження показують, що зростання обсягів агропромислового виробництва в Україні привело до зростання експорту сільськогосподарської продукції. За даними Державної служби статистки, питома вага аграрної продукції в структурі загального експорту України зросла з 11,2% у 2001 р. до 38,2% у 2015 р. В той же час обсяг експорту зріс з 1,8 до 14,6 млрд дол. США, або більш ніж у 8 рази, з 2005 року – у 3,4 рази. Експорт цієї продукції на 58% перекриває імпорт. В Україні зовнішньоторговельний баланс за чотирма групами агропродовольчих товарів, як правило, позитивний, а вивіз продовольства майже у 2,4 разу перевищує ввіз[1].

У світовому вимірі Україна веде експортні й імпортні операції з агропродовольчими товарами із 117 країнами на різних сегментах світового ринку: азійському, європейському, африканському, країн СНД та інших країн.

Процес формування ринкових відносин в аграрному секторі України, підвищення ефективності агропромислового виробництва безпосередньо пов'язаний із розвитком зовнішньої торгівлі продукцією сільського господарства і харчової промисловості. Тому одним з найважливіших напрямів зовнішньоекономічної стратегії вітчизняного аграрного сектору є збільшення його експортних можливостей на основі виробництва конкурентоспроможною продукцією, яка б відповідала їх вимогам та стандартам з додатковою вартістю, удосконалення структури експорту.

Рівень розвитку інституційного середовища щодо підтримки розвитку підприємництва на сільських територіях України не відповідає сучасним вимогам та об' єктивним потребам суб' єктів господарювання. Якісні послуги з підтримки та обслуговування бізнесу, а також доступ до ресурсів та ринків представники бізнесу можуть отримати лише в обласному та районних центрах, інших великих містах області. Здебільшого, відсутні бізнес-інкубатори, центри підтримки бізнесу тощо. Недостатньо використовується й такий інституційний інструмент сприяння розвитку сільських територій, як регіональні агенції місцевого розвитку [3].

Основні пріоритети розвитку сільських територій визначені у державній політиці соціально-економічного розвитку сільських територій [4,5]. Вони можуть коригуватися під час імплементації державної регіональної політики та інших політик загальнодержавного та регіонального рівнів.

Незважаючи на значну кількість впроваджених державних програм з підтримки та розвитку українського села та сільського господарства та формування ефективної системи аграрних відносин, значного результату не досягнуто, разом з тим в аграрному секторі спостергається розвиток процесів нестабільності на фоні загальної економічної кризи. Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції важко спрогнозувати внаслідок значних коливань щорічно, що повязано із відсутністю загальної стратегії відновлення земель. Це все призводить до неможливості передбачити рух та зміни параметрів аграрного ринку та його прибутковості.

Серед можливих шляхів вирішення проблем для агроекопромислових кластерів на базі аналізу, обробки і об'єднання інформаційних потоків при супроводі конкретних проектів у сфері АПК є: пошук інноваційних рішень пов'язаних з мінімізацією витрат на збирання, транспортування, зберігання і переробку сільськогосподарської продукції; впровадження передових моделей ведення бізнесу, в першу чергу заснованих на мережевий економіці; побудова ефективних моделей взаємодії науки та бізнесу в розрізі формування агроекорегіонів; розробка заходів стимулюючих процеси кооперації дрібних і середніх фермерів.

В подальшому при впровадженні обґрунтованої стратегії розвитку експортна орієнтація може забезпечити Україні стійкі конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках[6]. Враховуючи динамічність зовнішнього середовища, постає необхідність дослідження новітніх факторів, форм, передумов та параметрів розвитку експортоорієнтованої діяльності суб'єктів господарювання для формування пріоритетних напрямів та механізмів ефективного функціонування аграрного сектора в умовах глобалізації.

Серед пріоритетних напрямків регіонального розвитку мають стати м'ясо-молочна, плодоовочева та експортноорієнтована зернова кооперативна продовольча агрологістика. Стимулювання розвитку альтернативної експортноорієнтованої кооперативної логістики в АПК регіонів України доцільно здійснювати через гнучке застосування спеціальних фіскальних інструментів в системі агротрейдингової діяльності.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.
2. Міністерство аграрної політики України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://minagro.kiev.ua/

3. Оцінка ефективності та напрями стимулювання структурних реформ в аграрному секторі України. Аналітична записка – К.:НІСД, 2016. – 21 с.
4. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні. Аналітична доповідь – К.:НІСД, 2012. – 31 с.
5. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери : наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с.
6. Пріоритети політики імпортозаміщення у Стратегії модернізації промисловості України . – К .: НІСД , 2012. – 71 с.

Demchenko K.I.
PhD student
Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk, Ukraine

PENSION REFORM IN UKRAINE IN 2017. WILL IT BE IMPLEMENTED? WHAT CONSEQUENCES WILL IT HAVE?

Демченко К.И.
аспирант
Днепропетровский университет им. Альфреда Нобеля, Украина

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В УКРАИНЕ В 2017 ГОДУ. БУДЕТ ЛИ ОНА ВВЕДЕНА? КАКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ОНА БУДЕТ ИМЕТЬ?

The article says about the pension reform in Ukraine that will be done in 2017 year. The analysis of main conditions of implementation of accumulative system is given. The consequences of implementation are considered.
Keywords: *Pension system, accumulative system, rate of inflation, minimum cost of living, devaluation.*

В статье рассмотрена пенсионная реформа в Украине, которая будет введена в 2017 году. Дается анализ главных условий введения данной реформы. Последствия реформы также были рассмотрены.
Ключевые слова: *пенсионная система, накопительная система, уровень инфляции, минимальный прожиточный минимум, девальвация.*

Reforming the pension system on the principles of pension insurance is a logical extension and a component of economic reforms in the country, consistent implementation of past decisions.

One level pension system has been historically developed In Ukraine on the principle of intergenerational solidarity. In market terms, it does not provide citizens an adequate replacement of earnings with pension, and prevent poverty among the elder generation. As a result, both payers of pension contributions and the majority of pensioners are dissatisfied with the current pension system. The delay in the elimination of these contradictions may lead to severe and prolonged social tensions.

Based on the objectives of pension reform that are defined in the "Message of the President to the Verkhovna Rada and the government", which today is a fundamental document in work of the Pension Fund, the three levels system is going to be introduced in Ukraine, which will include mandatory state pension insurance and private pension provision. Obligatory state pension insurance will consist of two levels: a reformed solidarity system and accumulative part of the obligatory system.

World practice shows that a combination is optimal, as it ensures social security and financial stability of the pension system. As the solidarity and accumulative systems are exposed to various risks, it will be perfect combination to have both systems at work. The first system is sensitive to demographic risks and sufficiently resistant to inflation, and the second one is on the contrary [1, p.6].

Furthermore, it should be noted that the reformed solidary system will firstly take into account the interests of the poor citizens and the accumulative one will encourage all the citizens to do retirement savings, especially citizens with middle and high-income. The success of the reform of the pension system depends on many factors that directly or indirectly affect the development of the sphere of social life. Therefore, for the successful start of the reform process it is necessary to create certain economic and social conditions, namely:

1. To increase the production growth, to strength of the financial condition of enterprises and to increase the financial capacity of the pension system;

2. To decrease the rate of unemployment, to minimize the hidden unemployment and informal employment, to improve labor and social protection of interests of Ukrainian citizens in foreign labor markets;

3. To repay all delayed payments, to increase the amount of salary as well as to increase the proportion of gross domestic product.

The implementation of accumulative system has been considered since 2003 but still only on paper. The act considered in 2003 has three main preconditions of implementing such system:

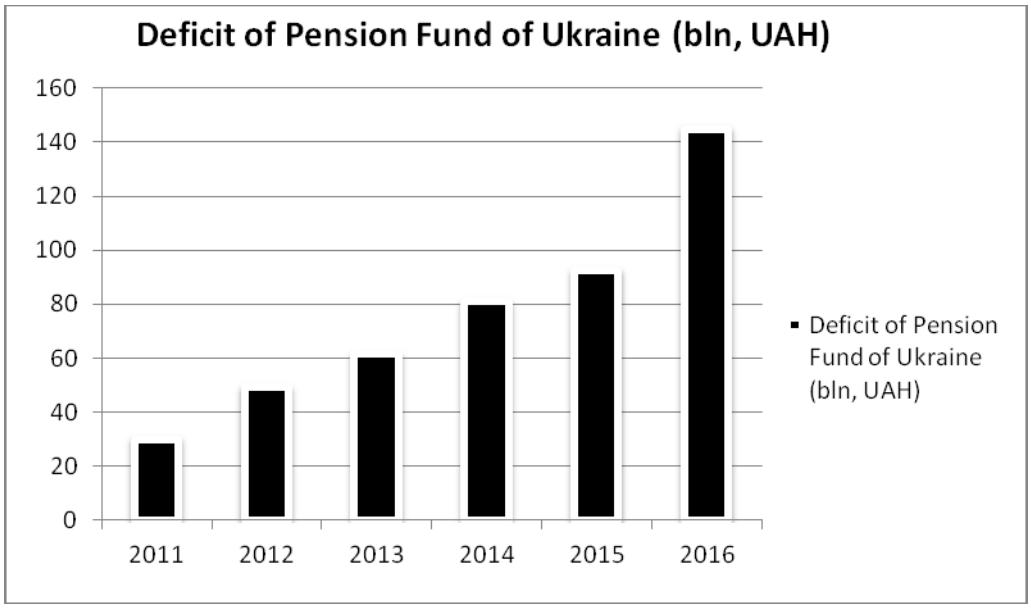
1. Free of deficit Pension Fund;
2. Economic growth at least during two years;
3. Increase of the minimum pension to the amount of minimum cost of living.

According to the statistical data of Pension Fund the situation is following:

Table 1

Amount of deficit of Pension Fund in billion UAH and its change during the period 2011-2016

Year	Deficit of Pension Fund of Ukraine (billion UAH)	Change in the amount of deficit (%)
2011	30,1	-
2012	49,2	-63,46%
2013	61,5	-25,00%
2014	81	-31,71%
2015	92,5	-14,20%
2016	145	-56,76%



Graph 1. The amount of deficit of Pension Fund of Ukraine

So, it is can be said that the deficit of Ukraine increases every year and is now at a very significant amount. So according to the first condition of implementation of accumulative system this implementation is impossible for the nearest future because if Pension Fund has deficit it will borrow money from accumulative system that is not allowed to do for good work of accumulative system [2].

Now let's consider the population in general and how many pensioners the country has. According to the data of the Pension Fund of Ukraine, on January 1st, 2014 in Ukraine there were 13,533,000 of pensioners, and on January 1st, 2016 their number decreased to 12.314 million. We can see the rapid decrease in the population and in the quantity of pensioners but still pension fund

has a big deficit. The population is getting older and the average life expectancy in Ukraine is 68.8 years, for males it is 62.8 and for females it is 74.8.

The government that follows the European experience is going to increase the retirement age for male to 65 years and for female to 60 years. And from these we can say that it doesn't make sense for people especially for male to pay taxes in full amount because they will probably die before they retire. Due to the bad environmental condition, low level of medication and low quality of life the average duration is so low. In comparison to Germany the average duration of life is 82 years. That is why German pensioners can enjoy their life after they retire. So before the government increase the retirement age they should solve the problem with low average life expectancy [3].

Table 2

Year	Population (billions of people)
2011	45778,5
2012	45633,6
2013	45553,0
2014	45426,2
2015	42929,3
2016	42760,5

The quantity of population during the period 2011-2016

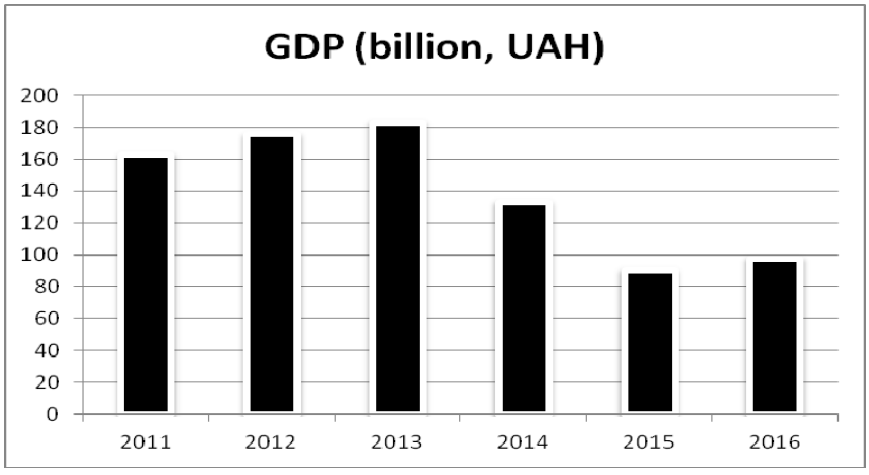
Now let's consider the second condition and analyze the amount of GDP during the period from 2011 till 2016.

Table 3

The amount of GDP during the period 2011-2016

Year	GDP (billion UAH)	Change in the amount of GDP
2011	163,16	-
2012	175,781	7,74%
2013	183,31	4,28%
2014	133,503	-27,17%
2015	90,615	-32,13%
2016	97.98	8,13%

From this data we can see that there was significant decrease in GDP amount: 2016 GDP is just a little more than half of 2013 GDP. The economy of Ukraine now is, therefore, not ready to have such a big change in the pension system [4, p.17].



Graph 2. The amount of GDP during the period 2011-2016

We also need to take in account the rate of inflation that has been increased by 300% during the period 2014-2016 and is still increasing. Citizens are going to make the payment to accumulative system in hryvnias, but due to the unstable situation after a period of time people may realize that they have nothing because the value of money will be low due to high inflation [5, p.3].

And now let's consider the third condition that says that minimum amount of pension supposes to be the same with minimum cost of living.

Table 4

The difference between minimum amount of pension and minimum cost of living (UAH)

Year	Minimum amount of pension (UAH)	Minimum cost of living (UAH)	Difference between minimum amount of pension and minimum cost of living (UAH)
2011	800	953,00	-153
2012	822	1095,00	-273
2013	894	1108,00	-214
2014	949	1176,00	-227
2015	1074	1330,00	-256
2016	1247	1544,00	-297

So still the minimum amount of pension is less than the minimum cost of living. And again the third condition of implementation of accumulative system is not satisfied.

According to the information that was listed above we can make the decision that Ukraine is not ready to implement the accumulative system [6, 7, p.4, p.9].

In terms of national currency, devaluation and increasing inflation the accumulative system must not only be maintained but also multiply the savings of people. There is high risk that in long period of time the money that people deposit for their retirement will value at almost nothing. There is an option to buy some obligations or security in order to try to multiply the savings but still there is high chance that these obligations will decrease their value.

Another problem that can arise after the implementation of accumulative system is the lack of trust to private funds of people especially nowadays in difficult economic situation [8, p.7].

In conclusion it can be said that the governmental choose a bad time for the implementation of accumulation system and it may result in a negative influence on the economy of the country and pension system of Ukraine.

The world's population has increased and now it is at 7.4 billion people, but the population of Ukraine dropped to 42760,5 million people. Ukrainian pensioners occupy one of the last places on the amount of pensions. Social protection of the pension system in Ukraine is very inefficient. Ukraine, because of debt bondage, constantly has an annual deficit of the Pension Fund.

References:

1. Olga Mironenko. Pensions in Ukraine // Journal - the newspaper "Public", №7, February 16-22, 2015, p. 9.
2. http://ukrstat.gov.ua/ - governmental statistics office of Ukraine
3. http://world-statistics.org/
4. Victoria Poda. One-third of Ukrainians are exempts // October 2016, p.24.
5. Anna Tsyatsko. Pension reform is extended until 2017. // Ukrainian popular weekly, №47, 23 October - 2 November 2013, p. 13.
6. Nelly Saynidi. Pensions are as a guarantee of security, №125, 23-29 October 2014, p. 14.
7. Adoption of the new social standards, №425, October 23-29, 2015, p.12.
8. Boris Petrov. Why is Ukraine so poor? // Argument, №15, 26 April -2 May 2016, p. 14.

Koshelenko V.V.
Senior teacher, postgraduate
Donetsk state university of management, Ukraine

FOREIGN LABOUR MIGRATION PROCESSES IN THE CONTEXT OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Кошеленко В.В.
старший викладач, здобувач
Донецький державний університет управління, Україна

ЗОВНІШНІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

The article investigates foreign labour migration processes in the context of social and economic development of Ukraine.

Key words: *external process of migration, labour resources, labour potential, money transmission, social and economic development, migration control*

У статті досліджено зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів в контексті соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: *зовнішні міграційні процеси, трудові ресурси, трудовий потенціал, грошові перекази, соціально-економічний розвиток, регулювання міграції*

Актуальність теми дослідження. Як свідчить світовий досвід нехтування міграційними процесами зумовлює «вимивання» кращих трудових ресурсів, включення країни в систему нелегальної трудової міграції, зниження науково-інтелектуального потенціалу нації. Водночас, правильно побудована міграційна політика дозволяє знизити негативні ефекти міжнародної міграції робочої сили та максимізувати її позитивний вплив на національні економіки. Тому однією з найбільш значимих теоретичних і практичних проблем розвитку економіки України в XXI столітті є забезпечення ефективної інтеграції трудового потенціалу в процеси міжнародної трудової міграції з максимальним використанням позитивних ефектів [3, с. 88].

Аналіз останніх досліджень. Значний вклад у дослідження причин виникнення трудової міграції та її наслідків для країни внесли такі вітчизняні вчені: Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Овчиннікова, М. Романюк, О. Хомра, С.Чехович. Із зарубіжних вчених доцільно відзначити таких, як М. Денисенко, Ж. Зайончковська, В. Іонцев, Е. Равенстейн та інші. У їх дослідженнях охарактеризовано суть явища трудової міграції та наведено ефективні методи регулювання міграційних процесів.

Але з урахуванням зростання масштабів міграційних процесів та проведенням військових дій на Сході Україні проблеми оцінки економічної та соціальної складової зовнішньої міграції трудових ресурсів потребують подальшої теоретичної розробки та нагального вирішення.

Метою статі є дослідження зовнішніх міграційних процесів трудових ресурсів в контексті соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Погіршення економічної ситуації в країні призвело до зростання рівня безробіття, до зубожіння громадян, катастрофічного зниження їх матеріального становища. Проведення антитерористичної операції на Сході України викликало появу великої кількості переселенців, яким важко знайти роботу в середині країни, яка б забезпечувала їм змогу орендувати житло. Тому багато українських громадян стали заробітчанами за межами своєї країни.

Наразі, згідно офіційним даним міграційний приріст населення у січні-жовтні 2016 року склав 5389 осіб., в 2014 р. додане міграційне сальдо дорівнювало 22,6 тис. чол., у 2013 р. – 32 тис. [1]. Таким чином, незважаючи на те, що офіційні дані не висвітлюють реальний стан міграції трудових ресурсів, ми можемо побачити тенденцію: еміграція з України зростає, тоді як імміграція скорочується.

Міграційні настрої українців посилюються. Відповідно до опитування проведеного компанією GFK Ukraine за запитом Міжнародної організації з міграції , 8% громадян України (а це 3 млн. осіб) планують виїхати працювати за кордон найближчим часом. В 2011 році кількість таких осіб налічувала 1,2 млн. Одночасно відсоток українців, які не розглядають можливість виїзду на заробітки за кордон, скоротився з 55% (2011 рік) до 44% [6].

Російська Федерація надалі залишається основною країною призначення для українських трудових мігрантів, особливо для короткострокових трудових мігрантів. В цілому, на п'ятірку країн призначення (Російську Федерацію, Польщу, Чеську Республіку, Італію й Білорусь) припадає близько 80% від загального обсягу короткострокових і довгострокових міграційних потоків [2].

В більшості випадків визначальним фактором прийняття українцями рішення емігрувати є економічний, зокрема низький рівень оплати праці. Так, в Україні середня заробітна плата у 2013 році була в 10-12 разів нижчою від показників розвинених країн світу. А після девальвації гривні цей розрив став набагато більшим. Якщо середня заробітна плата у грудні 2013 році становила 3619 грн., що за курсом долара у 8,3 грн. дорівнювала приблизно 436 дол. США, то у грудні 2015 р. – 5230 грн., або 209 дол. по курсу 25 грн./дол. При цьому інфляція в Україні в 2015 році склала 43,3% і досягла максимального значення за останні 20 років [1], що негативно позначилося на купівельної спроможності громадян. Враховуючи вищезазначене, доходи, отримані в іноземній валюті, стають ще більш привабливими.

Характерною особливістю міжнародної трудової еміграції з України є те, що в сегменті висококваліфікованої робочої сили міграція має переважно постійний характер. Це означає безповоротну втрату країною інтелектуального потенціалу. Однак заходи по нейтралізації такої тенденції мають полягати у загальній макроекономічній та соціальній політиці, зокрема в зростанні оплати праці кваліфікованих працівників та спеціалістів. Особливістю міграції з України низько кваліфікованих працівників є її майже повна тінізація, що суттєво знижує доходи та соціальний захист українців, які працюють нелегально за кордоном. Держава має економічні стимули впливу на міжнародну міграцію в частині підвищення частки міжнародних трудових мігрантів, які матимуть легальний статус [3, с. 90].

Попри це, держава поки ніяк не в змозі зупинити процес «відтоку мізків» за кордон. З 1 січня 2016 року в Україні вперше за 25 років вступив у дію закон «Про зовнішню трудову міграцію», який регулює основні правові аспекти легального працевлаштування українців за кордоном. Однак варто відзначити: найбільшу економічну користь державі приносять саме нелегальні доходи мігрантів, які ті всіма можливими способами передають на Батьківщину. Натомість всередині економічної системи України правами трудових мігрантів продовжують нехтувати, а реалії та темп реформ не спонукають до повернення найбільш активних українців додому [5].

Вплив зовнішніх міграційних процесів на соціально-економічний розвиток країни варто оцінювати як з позиції держави, так і з позиції особи, яка перетинає кордон.

Якщо оцінювати з позиції держави, то вітчизняні і закордоні науковці одностайні щодо позитивних наслідків міграції в одному – трудові мігранти, покращуючи добробут власного домогосподарства шляхом грошових переказів, зменшують загальну соціальну напругу, рівень бідності і послаблюють проблему безробіття в країні [4, с. 5].

У 2013 році НБУ зафіксував рекордну суму переказів – близько 8,5 млрд. дол. А от після Революції Гідності українці стали менше надсилати грошей: принаймні офіційна статистика від Нацбанку зафіксувала зменшення цього показника: у 2014-му – на 2 млрд. дол., а в 2015-му – ще на 1 млрд. Щоправда, експерти мають сумніви, що українці стали менше працювати та переказувати кошти своїм родинам. Радше через низку обмежувальних заходів у валютній політиці всередині України громадяни надають перевагу нелегальним

способам грошових переказів [5].

У тому разі, якщо грошові перекази відкладаються на заощадження, вони є джерелом інвестицій в економіку країни. Але, як зазначають науковці, в Україні схильність до заощаджень є низькою (частка заощаджень в домогосподарствах менша 10%, що говорить про низький рівень життя), і через це механізм «заощадження – інвестиції» залишається не задіяним [7].

Нездатність чи небажання спрямовувати кошти у продуктивні інвестиції не лише перешкоджає поверненню й негативно впливає на процес реінтеграції (тим самим потенційно заохочуючи повторну міграцію), але може насправді призвести до ситуації примусового споживання, коли накопичені для інвестицій заощадження споживаються й далі вкладаються в непродуктивні інвестиції, такі як нерухомість, через брак варіантів у сприйнятті власників коштів (тим самим поглиблюються макроекономічні та структурні проблеми, пов’язані з грошовими переказами)

Негативним наслідком зовнішньої трудової міграції є втрата трудового, наукового-освітнього потенціалу, на формування якого витрачено чимало коштів і часу. Це стосується емігрантів, які працюють не за спеціальністю, а таких більшість.

З точки зору індивіда еміграція в економічному сенсі має багато переваг. На фоні погіршення економічної ситуації та наростання соціальної напруги в суспільстві, кількість бажаючих виїхати в пошуках кращої долі буде збільшуватись. Негативним наслідком виїзду за кордон для індивіда може бути руйнування сімей мігрантів, виховання дітей, які залишаються на тривалий час без батьків; адаптації робітників, які повертаються після роботи за кордоном, до місцевих умов праці та життя та ін.

Вважаємо, що для мінімізації негативних наслідків міграції необхідно усувати причини, що спонукають людей до масштабної еміграції.

Висновки. У зв'язку з наростанням процесів глобалізації всіх сфер міжнародної діяльності, в тому числі й сфери обміну трудовими ресурсами, держава має докласти максимум зусиль задля збереження трудового потенціалу та ефективного його використання в Україні.

Значні масштаби міграції вимагають від держави формування концепції державної міграційної політики, яка має розроблятися на основі моніторингу та оцінки якісної та кількісної складових міграційних процесів з прогнозами їх потенційного впливу на темпи соціально-економічного розвитку країни.

На мікроекономічному рівні з точки зору індивіда головною умовою сприяння успішній трудовій міграції та поверненню є підтримка трудових мігрантів в досягненні ними своїх міграційних цілей, покращення соціальних та економічних стандартів життя в Україні та забезпечення належних умов повернення та реінтеграції.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.
2. Міграція як чинник розвитку в Україні. Дослідження фінансових надходжень, пов’язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні / Міжнародна організація з міграції (МОМ), Представництво в Україні. – Київ, 2016. – 116 с.
3. Мойсей В.І. Економічні ефекти державного регулювання міжнародної трудової міграції в Україні / В.І. Мойсей // Економіка та держава. – 2013. – Вип. 8. – С. 88-90.
4. Надточій А.О. Причини зовнішньої трудової міграції та оцінка її наслідків для економіки України / А.О. Надточій // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 1. – С. 106-113.
5. Радчук О. У пасці економічної безвиході: нові ризики трудової міграції для України / О. Радчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.slovoidilo.ua/2016/06/15/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/u-pastczi-ekonomichnoyi-bezvyxodi-novi-ryzyky-trudovoyi-mihracziyi-dlya-ukrayiny.
6. Трудова міграція в Україні: реалії та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zahist.org.ua/news/trudova-migratsiya-v-ukrayini-realiyi-ta-perspektivi/.
7. Kravchuk K. Influence of Labor Migration on the Economy of Ukraine / K. Kravchuk [Electronic resourc]. – Access mode: http://4liberty.eu/influence-of-labour-migration-on-the-economy-of-ukraine/.

Nechyporenko O.M.
Candidate of Economic, Sciences Leading Researcher
of the National Scientific Centre "Institute of agrarian economy", Ukraine

INNOVATIVE RESTRUCTING OF IRRIGATED AGRICULTURE FIELD IN UKRAINE UNDER CLIMATE CHANGE CONDITIONS

Нечипоренко О.М.
кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник,
Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки", Україна

ІННОВАЦІЙНА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ГАЛУЗІ ЗРОШУВАНО ЗЕМЛЕРОБСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗМІН КЛІМАТУ

In the article is shown the impact of climate change and water supply deficit on ration safety of the population. It also shows the directions of innovative restructing of irrigated agriculture in Ukraine, transformation of water management and increase of water productivity.

***Keywords**: innovative restructing, climate change, water management, irrigated agriculture*

В статті розглянуто вплив змін клімату та дефіциту водних ресурсів на продовольчу безпеку населення. Показано напрями інноваційної реструктуризації зрошуваного землеробства України, трансформації управління водними ресурсами та підвищення продуктивності води

***Ключові слова**: інноваційна реструктуризація, зміна клімату, управління водними ресурсами, зрошуване землеробство*

Глобальні зміни клімату породжують для аграрного сектора економіки додаткові виклики та загрози, попередження і адаптація до яких вимагають актуалізації комплексних наукових досліджень. Останніми десятиліттями землеробство значно потерпає від природних катаклізмів – посух, злив та повеней, буревіїв, інших екстремальних погодних явищ. Зважаючи на це, агровиробники помилково шукають шляхи подолання наслідків цих впливів, замість запобігання негативним результатам змін клімату.

Людство, яке активно шукає відповіді на зростаючі виклики прогресуючої екологічної кризи, все більше переймається інтенсивністю кліматичних змін, що загрожують світовій продовольчій безпеці.

Як показують дослідження, посухи і сильні спеки зменшують валові збори зерна в глобальному масштабі в середньому на 9-10 відсотків, і їх вплив, в останні десятиліття, стає ще сильнішим, особливо в розвинених країнах Америки та Європи, де цей показник, за рахунок масштабності посівних площ, досягає рівня 20%. Порівняно з 80-ми роками минулого століття, особливо відчутних втрат зазнають валові збори пшениці, кукурудзи та рису [1].

За даними Міжурядової групи експертів зі зміни клімату (МГЕЗК), яка працює над проблемою із 1988 року, якщо не вжити заходів по адаптації до змін клімату, то в найближчі 30 років, виробництво продуктів харчування та і сама продовольча безпека будуть під серйозною загрозою. Так, для забезпечення продовольчої безпеки населення в більш як 9 млрд чоловік, а саме таким ФАО прогнозує даний показник до 2050 року, виробництво продуктів харчування необхідно збільшити як мінімум на 60 відсотків, а за окремими висновками вчених, для задоволення прогнозованого попиту на кількість і якість їжі, зростання має бути не менше 100 відсотків [2]. В умовах обмеженості основних ресурсів: земельних, водних, енергетичних, визначаючим фактором для вирішення проблеми може стати інтенсифікація аграрного виробництва. Разом із тим, збільшення валових зборів зернових культур за рахунок, насамперед, підвищення їх урожайності, можливе при зростанні ефекту від зрошення сільськогосподарських культур та інноваційного розвитку організації поливного землеробства. До 80% майбутнього приросту виробництва продукції рослинництва, досягнутого за рахунок інтенсифікації виробництва, експерти відносять на нововведення в іригації. При цьому одночасне збільшення дефіциту і попиту на водні ресурси створює безпрецедентний тиск на сільське господарство, яке використовує близько

70% від загальносвітового забору прісної води, викликаний зростаючою необхідністю вивільнити додаткову частину ресурсу для інших секторів економіки.

Як відомо, зрошуване землеробство уже визнано в якості однієї з важливих складових світової продовольчої безпеки, зокрема щодо скорочення бідності в сільській місцевості. Згідно AQUASTAT - найбільшого інтернет-ресурсу ФАО з питань води - понад 324 мільйонів гектарів обладнані для зрошення по всьому світу, з яких близько 85 відсотків або 275 млн га зволожуються фактично.

Близько 20% від загального обсягу сільськогосподарських угідь планети є поливними, при цьому продовольства на них виробляється 40% [3].

В умовах глобальних змін клімату, які посилюють природні і антропогенні впливи на агроекосистеми, швидкими темпами зростає деградація земель та зменшується кількість доступних водних ресурсів. Що є, поряд із зростанням викидів парникових газів, основними викликами для стійкості аграрного виробництва, а в кінцевому рахунку, продовольчій безпеці всіх верств населення (рис.1).

Стосовно концентрації в атмосфері парникових газів (ПГ) то частка сільськогосподарського сектора в сумарному обсязі облікованих в Україні викидів, за останні двадцять років, змінювалася від 8 до 13%. Наприклад, викиди ПГ в цілому по сектору в 2011 році, склали 36,2 млн тонн в еквіваленті діоксиду вуглецю і скоротилися, порівняно з 1990 роком, на 65,1%. Зменшення кількості викидів в аграрному секторі пов'язане, насамперед, з істотним скороченням поголів'я худоби та обсягів внесених у ґрунт добрив, а також зі зміною практики поводження зі гноєм [4].

Рис.1. Впливи змін клімату на продовольчу безпеку

Нині, в сільському господарсті України, поглинання вуглекислого газу перевищує викиди, тобто спостерігається чисте поглинання ПГ. Разом із тим, МГЕЗК зазначає, що в світі, в період з 1990 до тепер, кількість викидів продовжує зростати. Так, глобальні викиди в атмосферу 2010 року, в еквіваленті вуглекислому газу, були на 31% вище рівня 1990 року [5].

Для забезпечення продовольчої безпеки, в сільськогосподарському обробітку України перебуває близько 42 млн га, або 69,3% всієї території, з них під ріллею перебуває 80%

загальної площі угідь. Освоєння всього земельного фонду утримується на рівні близько 60%, проти 12% в США. Екстенсивне використання землі призвело до розвитку небувалих ерозійних процесів, інтенсифікація яких і далі продовжується. Унаслідок цього майже кожний третій гектар (30,7%) в Україні еродований, а кожний другий – дефляційно небезпечний, кожний четвертий гектар – кислий. Середньорічні втрати гумусу, внаслідок незбалансованого внесення і виносу органічної речовини та ерозії, становлять близько 42 млн т [6,7] . Отже, стан земельних ресурсів України не дозволяє подальшого зростання антропогенного навантаження і вимагає інноваційних заходів по адаптації до глобальних змін клімату.

Поміж країн Європи, де середня водозабезпеченість одного жителя становить 4,6 тис.куб.м в рік, Україна є однією з найменш забезпечених водними ресурсами. Так, доступні для використання запаси води, в середньоводні роки (50% забезпеченість опадами), сягають 1,09 тис.куб.м на людину, а у маловодні лише 0,62 тис.куб.м. Отже, у відповідності до критеріїв Всесвітньої програми оцінки води (WWAP), Україна відноситься до регіону із водним стресом: ситуація дефіциту води задовільної якості і кількості для забезпечення потреб населення та навколишнього середовища - менше 1700 куб.м в рік на одну особу [8,9].

Водночас, вода є визначальним природним фактором результативності сільськогосподарського виробництва і навіть при значному зменшенні її середньорічного споживання аграрним сектором країни (із 12,5 кубічних кілометрів, у 80-ті роки минулого століття, до близько 1,2 - за сучасних умов, при цьому частка в загальному об'ємі споживання, зменшилася за цей період із 40% до 6%) [10], раціональне використання водних ресурсів, в умовах кліматичних змін, не втрачає особливої актуальності. Зважаючи на це, як один із основних кроків, слід провести інноваційну реструктуризацію галузі зрошуваного землеробства, яка забезпечить адаптацію до змінених умов її функціонування та реалізацію нових стратегій розвитку.

Направлений на досягнення ефективності і конкурентоспроможності, процес реструктуризації за своїми ознаками може трактуватися не лише як зміна структури фінансових і матеріальних активів та пасивів. У більш ширшому розумінні згадане (інституціональне) явище має включати: удосконалення структури та функцій управління, техніко-технологічну модернізацію, удосконалення фінансово - інвестиційної, інформаційної та кадрової політики, встановлення нових інституцій (норм, правил, стандартів) тощо. Процес реструктуризації системи управління зрошуваним землеробством слід розглядати як комплексне перетворення галузі (інституту), що може включати такі основні складові: впорядкування відносин власності і розпорядження майном, консолідації поливних ділянок у технологічні маси, формування стратегій ефективного розвитку, створення сучасного інформаційного забезпечення, трансформацію організаційної структури, реабілітацію кадрового потенціалу на основі підприємницької здатності та ініціативи. Як наслідок, із врахуванням інших приведених нововведень, матиме місце саме інноваційна реструктуризація галузі зрошуваного землеробства України.

Отже, за наявності необхідних інвестицій, інноваційна модель розвитку зрошуваного землеробства України передбачає, повномасштабне запровадження в господарську діяльність присвоювачів спільних ресурсів - постачальників води і агроводоспоживачів, не лише продуктів інтелектуальної праці у вигляді передових технологій і науково-технічних розробок, а й нову комплексну систему управління. На нашу думку, саме адаптована до сучасних умов, трансформована на всіх рівнях система управління, має започаткувати інноваційне відновлення поливного землеробства, виступити основним імперативом і драйвером запровадження і поширення всіх інших нововведень. Водночас, успішна реалізація процесу реформування управління водними ресурсами, вимагає дотримання своїх обов'язкових умов (рис.2). Серед покращень мають бути, як традиційні вдосконалення так і нововведення слідуючих спрямувань: *інституціонального* (законодавчо-нормативні і

організаційно-структурні зміни); *управлінського* (сучасні методи планування поливів та управління іригаційною інфраструктурою, повторне використання дренажних і стічних вод); *агрономічного* (селекція водоефективних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, сівозміна та міжрядні посіви, підбір культур толерантних до посух, а також водного і високотемпературного стресів із врахуванням продуктивності рослин і можливостей сталого водопостачання); *техніко-технологічного* (сучасна низьконапірна дощувальна техніка, вирівнювання та обвалування поливних площ, крапельне переважно підземне зрошення, альтернативні джерела енергії).

Рис.2. Схема послідовності передумов інноваційного управління водними ресурсами України

Отже, в умовах прогресуючих ризиків для стійкого забезпечення продовольчої безпеки країни і конкурентноздатності аграрного сектору економіки, швидкими темпами зростає необхідність інноваційної реструктуризації і модернізації зрошуваного землеробства, на базі сучасних наукових рекомендацій.

Література:

1. The World’s Food Supply is Made Insecure by Climate Change [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://academicimpact.un.org/content/world’s-food-supply-made-insecure-climate-change.
2. Climate change: Cereal harvests across the world 'fall by 10% in 50 years' [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.independent.co.uk/environment/climate-change-cereal-harvests-across-the-world-fall-by-10-in-50-years-a6799666.html.
3. Key and Smart Actions to Alleviate Hunger and Poverty through Irrigation and Drainage [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://www.icid.org/wif2_bg_pap_st3.pdf.
4. VI Национальное сообщение Украины по вопросам изменения климата.- [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://unfccc.int/files/national_reports/annex_i_natcom/submitted_natcom/application/pdf/6nc_v7_final_%5B1%5D.pdf
5. The Struggle for Climate Justice in a Non-Ideal World.- [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://www.academia.edu/28073477 The_Struggle_for_ Climate_Justice_in_a_Non-Ideal_World.

6. Тарарико О.Г SWOT-аналіз і аналіз прогалин (GAP-аналіз) політик, програм, планів і законодавчих актів у галузі сільського господарства та підготовка рекомендацій щодо їх удосконалення відповідно до положень Конвенції Ріо / О.Г. Тараріко. – Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2016. – 102 с.
7. Сайко В.Ф. Землеробство в контексті змін клімату //Збірник наукових праць Національного наукового центру "Інститут землеробства УААН" – К.: ВД "ЕКМО", 2008. – Спецвипуск. – 172с.
8. Дехтяр О.О. Вода-це життя / О.О. Дехтяр, Н.Д. Боюзгідна // Вода і робочі місця: Матеріали всеукр. наук.-практ. конф.-К.; 2016.- 158с.
9. Данилов-Данильян В.И. Потребление воды: экологический, экономический, социальный и политический аспекты / В.И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев; Ин-т водных проблем РАН. - М.: Наука, 2006. - 221с.
10. Яцик А.В. Водні ресурси: використання, охорона, відтворення, управління: Підручник для студентів вищих навч. закладів / А.В. Яцик, Ю.М. Грищенко, Л.А. Волкова, І.А. Пашенюк. – К.: Генеза, 2007. - 360 с.
11. Остром, Елінор. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії / Елінор Остром ; пер. з англ. Т. Монтян. - К. : Наш час, 2012. - 398 с.

Potapenko T. P.
Postgraduate
Cherkasy State Technological University

THE INNOVATIVE POTENTIAL AND ITS ROLE IN SMALL BUSINESS

Потапенко Т.П.
аспірант
Черкаський держаний технологічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО РОЛЬ У МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

The article deals with the problems of development of small innovation business in the Ukrainian economy. The place of Ukraine in the rankings for innovation according to the world's leading index, the results of which revealed the main problems of innovative development in the small business sector. The necessity of development of small innovation entrepreneurship on the basis of public-private partnership in the innovation sphere.
Keywords: *innovative potential, small businesses, global innovation indexes, innovation.*

В статті розглянуто проблеми розвитку малого інноваційного підприємництва в українській економіці. Визначено місце України в рейтингах інноваційності за за даними провідних світових індексів, за результатами чого виявлено основні проблеми розвитку інноваційного потенціалу в секторі малого підприємництва. Обгрунтовано необхідність розвитку малого інноваційного підприємництва на засадах державно-приватного партнерства в інноваційній сфері.
Ключові слова: *інноваційний потенціал, мале підприємництво, світові індекси інноваційності, інноваційна діяльність.*

В стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів визначені пріоритети розвитку малого та середнього підприємсництва [1]. Світовий досвід свідчить про те, що мале підприємництво є ключовою складовою сучасної ринкової економіки, в якому зосереджена значна частина національних економічних ресурсів. Так, в передових країнах більша частина від загального числа діючих підприємств належать до сфери малого бізнесу. Високі темпи технологічних змін, фрагментація ринків і зростання частки сфери послуг укупі привели до абсолютно незрозумілого для традиційної мікроекономіки феномену: з величезними "слонами" минулого (великими компаніями) нині не тільки співіснують, а й успішно конкурують невеликі компанії ("блохи", в термінології Ч. Хенді) [2].

Конкурентоспроможність малого підприємсництва є рушійною силою ринкового господарства, одним з основних механізмів економії матеріальних, фінансових ресурсів, підвищення якості продукції, що випускається (товарів, робіт, послуг), що, в кінцевому рахунку, служить генератором інтенсивного розвитку національної економіки [3].

На даний час країна має достатньо низькі показник конкурентоспороможності про що свідчить індекс глобальної конкурентоспроможності, згідно якого Україна посіла 79 серед 140 країн світу станом на 2016 рік [4]. Тому однією з ведучих стратегічних задач в області суспільної трансформації є покращення структури державної економіки на основі

інноваційної моделі поліпшення розвитку із залученням до інноваційного процесу малого підприємництва. На думку автора, дуже вдало зміст підприємництва розкрив Й. Шумпетер, який визначив його як процес реформування й докорінну перебудову виробництва внаслідок впровадження нових видів техніки і технологій; створення нових товарів; освоєння нових ринків, джерел сировини [5, с.108].

Таким чином, науковою та світовою спільнотою визнано, що ключовим фактором економічного зростання виступають інновації, які представляють собою «кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності,або в новому підході до соціальних послуг» [5, с.110].

Незважаючи на спроби перевести розвиток української економіки на інноваційний шлях розвитку, наукоємність ВВП в Україні за роки незалежності скоротилась у 4 рази і у 2015 р. становила 0,6 %. Україна має чи не найнижчі показники витрат на одного науковця не тільки серед європейських держав, а навіть серед африканських країн, які лише починають свій науково-технологічний розвиток і ще не накопичили науковий потенціал такого рівня, як в Україні. Це суперечить зобов'язанням, які взяла Україна, підписавши Угоду про співпрацю з ЄС. Адже стаття 374 цієї Угоди проголошує: «Сторони розвивають та посилюють наукове та технологічне співробітництво з метою як наукового розвитку як такого, так і зміцнення свого наукового потенціалу для вирішення національних та глобальних викликів...». Видатки Державного бюджету на наукові дослідження у 2015 р. не перевищували 0,25% ВВП, а у 2016 р. скорочені до рівня нижче 0,2% ВВП. В Україні практично відсутнє конкурсне фінансування наукових досліджень, яке передбачено Законом України "Про наукову і науково- технічну діяльність".

Таблиця 1

Місце України в рейтингах інноваційності (складено за даними провідних світових індексів інноваційності [7-11]) станом на 2016 рік

Індекс	TOP 5	Місце України
GII (INSEAD) – Глобальний інноваційний індекс INSEAD	Швейцарія, Швеція, Сполучене Королівство, США, Фінляндія і Сінгапур	56 серед 130 країн світу
GII (BCG) – Глобальний інноваційний індекс Boston Consulting Group	Південна Корея, Швейцарія США, Японія, Нідерланди	64 серед 110 країн світу
Рейтинг патентної активності країн світу (World Intellectual Property Indicators)	Китай, США, Японія, Південна Корея, Німеччина	21 серед 100 країн світу
IT (EIU) – Індекс конкурентоздатності IT-галузі Economist Intelligence Unit	Фінляндія, США, Сінгапур, Англія, Швеція	51 серед 66 країн світу
The Global Competitiveness Index - індекс глобальної конкурентоспроможності	Швейцарія, США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина	79 серед 140 країн світу
ICI (EFD) – Індекс інноваціного потенціалу Economy Finance Development	Швеція, Фінляндія, США, Швейцарія, Нідерланди	64 серед 141 країн світу
ITIF (WEF) – Рейтинг Фонду іноформаційних технологій і інновацій World Economic Forum	Швеція, Фінляндія, Англія, Сінгапур, Нідерланди	52 місце з 56 у світі, а в Центральній і Східній Європі - останнє.
NRI (WEF) – Індекс сітьової готовності World Economic Forum	Швеція, Фінляндія, Німеччина, Сінгапур, Відень	64 рейтингову позицію серед 139 країн світу
IDI (ITU) – Індекс розвитку інофрмаційно-комунікаційних технологій International Telecommunication Union (11)	Швеція, Фінляндія, Німеччина, Сінгапур, Відень	71 рейтингову позицію серед 143 країн світу

Ситуація суттєво погіршується через повне невиконання норм Законів України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», відсутність діючої системи корегування пріоритетних напрямів наукових досліджень згідно з вимогами часу та з врахуванням входження України до європейського наукового простору [6, с.3].

Як наслідок, позиції України в світових рейтингах інноваційності виглядають вельми невтішно (табл. 1).

У рейтингу провідних країн-новаторів за глобальним інноваційним індексом GII (INSEAD) лідирують Швейцарія, Швеція, Сполучене Королівство, США, Фінляндія і Сінгапур; в число 25 провідних країн увійшов і Китай. Україна посідає лише 56 місце в рейтингу серед 130 країн станом на 2016 рік [7].

За результатами Звіту про глобальну конкурентоспроможність найбільш проблемними чинниками для ведення бізнесу в Україні та його інноваційної спрямованості (у відсотковому співвідношенні до загальних проблем ведення бізнесу) є: корупція – 16,6 %, доступ до фінансування – 12,2 %; інфляційні процеси – 11,5 %, політична нестабільність – 10,6 %; податкові ставки – 8,1 %; неефективна урядова бюрократія - 8,0 %; складність податкового законодавства - 7,9 %; нормативні акти в іноземній валюті – 7,.1 %; Урядові нестабільності / перевороти – 6,4 %; обмежувальні норми трудового законодавства – 3,1 %; недостатня здатність до інновацій -2,3; недостатнє постачання інфраструктури – 1,8 %; злочинність і крадіжки – 1,4 %; погане громадської охорони здоров'я – 1,1%; малоосвічена робоча сила - 0,9%; погана трудова етика - 0.9% [12].

Таким чином, необхідним важелем економічного зростання і забезпечення гідного місця національної економіки України в глобальному економічному просторі слід назвати формування та ефективне використання вітчизняного інноваційного потенціалу. Більшість дослідників виділяють два основні підходи до визначення сутності категорії «інноваційний потенціал». Перший, ресурсний підхід, трактує дане поняття як сукупність ресурсів, що використовуються в певних соціально-економічних формах для виробництва інноваційної продукції, що задовольняє суспільні потреби. Інший підхід розглядає інноваційний потенціал з точки зору результату інноваційної діяльності, тобто реального продукту, отриманого в інноваційному процесі, а також комбінації ресурсного та результативного аспектів [13, с.22].

Результати проведеного дослідження показали, що економічний розвиток і благополуччя багатьох розвинених країн базується на динамічному функціонуванні малого підприємництва на засадах підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу даного сектора економіки країни. Сектор інноваційного підприємництва – це сегмент підприємців, який використовує в процесі виробництва новітні (високі) технології або виробляє високотехнологічну продукцію.

Таким чином, роль інноваційного потенціалу в малому підприємництві обумовлена такими стратегічними чинниками:

по-перше, інноваційні проекти малого підприємництва - це основний засіб зростання валового внутрішнього продукту країни;

по-друге, основний засіб забезпечення конкурентоспроможності господарського комплексу України;

по-третє, це джерело і форма реалізації та комерціалізації інтелектуального капіталу;

по-четверте, це здійснення посередницької ролі між науковою і виробничою сферами суспільної діяльності.

Інноваційне підприємництво здатне забезпечити наступні стабілізаційні процеси в державі: збалансування попиту і пропозиції; розвиток конкурентного середовища економіки, що забезпечує можливість більш активного і повного використання наявних матеріальних, кадрових, організаційних і технологічних ресурсів; створення значної кількості нових робочих місць, формування середнього класу як основи економіки держави; розвиток інноваційного потенціалу економіки, впровадження нових форм організації, виробництва,

збуту, фінансування і т.д. Тому вкрай важливо активізувати розвиток малого інноваційного підприємництва на засадах державно-приватного партнерства в інноваційній сфері.

Література:

1. http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718
2. Катькало В. С. Эволюция теории стратегического управления. СПб. : Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006.
3. Филобокова Л. Ю., Григорьева О. В. Оценка и управление конкурентоспособностью малого предпринимательства на основе стратегии инновационного роста / Л. Ю. Филобокова, О.В. Григорьева // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №3. – с. 161-168.
4. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015 - 2016 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0
5. Попело, О. В. Генезис сутнісних ознак інноваційного підприємництва та його вплив на процеси модернізації регіональної економіки [Текст] / О. В. Попело // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка / В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич, Н.М. Гапак. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2012. – Вип. 2 (36). – С. 107–114.
6. Рекомендації Парламентських слухань на тему «Про стан та проблеми фінансування освіти і науки в україні» (16 листопада 2016 року). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id...60732
7. Global Innovation Index Report 2016. Режим доступа : http://www.wipo.int/econ_stat/en/infographics/global_innovation_leaders_2016/
8. Innovation Capacity Index rankings 2016. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: fordevelopmentreport.org/ici.html.
9. The Networked Readiness Index 2009−2010. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.insead.edu.
10. IT industry competitiveness index 2009: Overall scores and ranks. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.bsa.org/globalindex.
11. Contributors and Detractors: Ranking Countries' Impact on Global Innovation by Stephen J. Ezell, Adams B. Nager, and robert D. Atkinson / January 2016 [Електронний ресурс]. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www2.itif.org/2016-contributors-and-detractors.pdf?_ga=1.178380963.602353758.1458130505
12. The Global Information Technology Report 2016 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.weforum.org/reports/the-global-information-technology-report-2016
13. Верба В.А, Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства. // Проблеми науки № 4, 2003 р. – с.22.

2. WORLD ECONOMY

Lennerova I.
Philosophiae doctor of Economics, assistant of professor
Department of Economics, chair Microeconomics
University of Economics (Bratislava, Slovakia)

EFFECTS OF LABOR MIGRATION IN THE POST-CRISIS PERIOD1

It is more than understandable that residents especially the new Member States, less the original They have certain expectations and concerns of EU membership under. How life has changed and economic situation in the country, and especially how they change migration flows following market opening works. This paper analyzes what reasons lead to people leaving the home country and they went to work in a new environment where many times they do not know anyone and moreover. They must overcome the language barrier. Positive expectations of membership are manifested mainly in young people in the EU - 10, they opened new markets to work more paid labor. To travel just an ID card and foreign business becomes more accessible. On the contrary, concerns have original Member States, which will affect the cost of labor and unemployment influx of cheap labor? Based on these negative expectations, the original Member States have earned the right to establish a transitional period in the labor market, which means the need for work permits for citizens of new EU member states. Another problem is the migration of educated and skilled professionals abroad. Home country invests in education of the migrant who assess their knowledge of the host country. With the migration of skilled labor is closely related to the mutual recognition of qualifications and diplomas in the Member States.

Keywords: *theory of migration, migration, labor market, brain drain*

ÚVOD

K pracovnej migrácii dochádza z rôznych príčin. Pri zisťovaní týchto dôvodov, ktoré pôsobia ako „hnacie sily“ migrácie, podnecujúce také radikálne rozhodnutie odísť z vlasti a začať pracovať v novej krajine sa vychádza z teórií, ktoré skúmajú migráciu ako takú. Nasledujúce teórie vidia príčiny či už v nespokojnosti s danou ekonomickou situáciou vo vysielajúcej krajine, alebo v rôznych sociálnych súvislostiach a podobne.

Makroekonomická teória nerovnováhy vidí príčiny migrácie v nerovnováhe medzi dopytom po práci a ponukou práce v rôznych krajinách a ako dôsledok tejto nerovnováhy je rozličná mzdová úroveň v daných regiónoch. Z tejto teórie môžeme vzchádzať pri hľadaní možných motívov migrácie obyvateľstva z nových členských krajín EÚ do pôvodných.

Teória duálneho trhu práce vychádza z existencie jedeného trhu práce pre domácich pracovníkov a druhého pre migrujúcich pracovníkov. Dopyt po práci v cieľovej krajine je po nízko kvalifikovanej pracovnej sile. Podľa tejto teórie sú migranti potrebný na nízko kvalifikované pracovné pozície, pretože obsadenie takýchto pozícií domácimi pracovníkmi by viedlo k rastu mzdovej úrovne a inflácie. Táto teória je uplatniteľná hlavne pri analyzovaní migrácie za prácou z ekonomicky zaostalých, rozvojových krajín do krajín industriálne vyspelých.

Teória svetového systému vysvetľuje migráciu tendenciami globalizácie a formovaním mobilnej pracovnej sily v periférnych oblastiach sveta. Následkom takéhoto procesu je odliv pracovníkov z periférnych oblastí.

Teória sietí vidí príčiny migrácie v existencii sociálnych sietí, väzieb, spájajúcich migrujúce osoby v krajinách vysielajúcich i prijímajúcich. Sociálne siete sú založené na rodinných väzbách, priateľstvách, spoločne žijúcich komunitách. Takéto väzby zvyšujú migračné pohyby, pretože znižujú počiatočné náklady na hľadanie práce a bývanie, napomáhajú integrácii v cieľovej krajine.

Teória push a pull faktorov rozlišuje dva druhy faktorov, jednu skupinu tvoria tzv. push faktory, ktoré vypudzujú migranta z domácej krajiny a druhú skupinu tvoria tzv. pull faktory, ktoré priťahujú migranta do cieľovej krajiny. Push faktory sú chápané ako nepriaznivé ekonomické

[1] "Príspevok/výstup vznikol v rámci riešeného projektu č. 1/0393/16s názvom „Európska únia v pokrízovom období - makroekonomické a mikroekonomické aspekty“/ "This paper/publication is the result of the project n. 1/0393/16 named „The European Union in the post-crisis period - macroeconomic and microeconomic aspects“.

pomery, nespokojnosť s politickou a ekonomickou situáciou. Ak v krajine vládne politická nestabilita, nestotožnenie sa s politickým režimom, nepriaznivá ekonomická situácia, nízka životná úroveň, vysoká miera nezamestnanosti, nízke platy, nedostatočná sociálna a zdravotná starostlivosť a podobne, niet divu, že niektorí jedinci sú ochotní sa pre zlepšenie svojej situácie odsťahovať do inej krajiny. Ekonomické motívy migrácie sú hlavnou hnacou silou pracovnej migrácie. Pull faktory predstavujú vyššie mzdy, náboženskú, rasovú alebo národnostnú slobodu, kvalitnejšie vzdelanie atď. Jedinec porovnáva push a pull faktory v domácej aj cieľovej krajine a na základe výsledkov sa rozhodne, či odíde alebo zostane. Z daných teórií je vidieť, že existuje mnoho faktorov vedúcich k migrácii. Niektoré z nich prevládali viac v minulosti, niektoré dominujú v súčasnosti, iné v rozvinutom svete ako v rozvojových krajinách. Hoci je slovo migrácia v dnešnom globalizovanom svete často diskutovanou a aktuálnou témou, už v minulosti zohralo dôležitú úlohu napríklad pri osídľovaní nových kontinentov.

1.1 Vlny migrácie

K rozsiahlym migračným pohybom dochádzalo najmä v 19. storočí. Migrácia vychádzala predovšetkým z európskych krajín a smerovala do troch svetových oblastí:

1. do Severnej Ameriky (USA, Kanada)
2. do južnej Afriky, Austrálie a Oceánie
3. do Latinskej Ameriky, kam imigranti prichádzali najmä zo Španielska, Portugalska a Talianska.

V rokoch 1800 až 1930 odišlo hlavne za prácou viac ako 40 miliónov Európanov do Severnej Ameriky, menej do Afriky a Ázie.8 Po tomto masovom sťahovaní do Ameriky začala mať dominantné postavenie migrácia v rámci jednotlivých krajín Európy. Migranti išli za prácou do priemyselných oblastí, konkrétne do oblastí s ťažkým, uhoľným a oceliarskym priemyslom.

Obdobie medzi dvoma svetovými vojnami bolo ťažkým obdobím, v ktorom sa ekonomiky jednotlivých krajín usilovali o obnovenie vojnou zničených oblastí. Hlavné charakteristiky tohto obdobia boli nepriaznivý hospodársky vývoj, vysoká domáca nezamestnanosť a tým pádom nezáujem o zahraničné pracovné sily.

Po druhej svetovej vojne sa migračné toky dali opäť do pohybu. Do západnej Európy začali prichádzať za prácou rôzne národy sveta. Do Francúzska a Veľkej Británie prichádzali obyvatelia z bývalých kolónií. Do Veľkej Británie sa sťahovali migranti zo štátov Commonwealthu, do Francúzska zasa prisťahovalci zo severnej a západnej Afriky a ďalších bývalých kolónií. V rokoch 1945 – 1961 prijalo Nemecko 3 milióny ľudí z východného Nemecka. Západná Európa sa stala tiež obľúbeným miestom pre priemyselných pracovníkov z Turecka a zo Severnej Afriky. Kvôli veľkým migračným pohybom sa vlády európskych krajín snažili legislatívne upravovať vzťahy v súvislosti s migrantmi. Belgicko a Nemecko podpísali s Talianskom protokoly o organizovaní práce gastarbeitrov, čo boli zahraniční pracovníci hosťujúci v cieľovej krajine. Členské krajiny Európskeho hospodárskeho spoločenstva sa v roku 1968 dohodli na voľnom pohybe obyvateľstva v rámci spoločenstva. Táto dohoda nevyvolala väčší záujem o migráciu v rámci členských štátov spoločenstva. Príliv migrantov z arabských zemí do Európy sa odzrkadlilo islamizáciu hlavne vo veľkých priemyselných európskych mestách. Prisťahovalci si so sebou prinášali svoju kultúru, náboženstvo, chrámy, spôsoby odievania a stravovania a podobne.

Od 90. rokov začal vzrastať problém s nelegálnymi migrantmi. Začala sa rozmáhať nelegálna migrácia, medzinárodné pašeráctvo a obchod s ľuďmi, preto vlády jednotlivých zemí boli nútené nejakým spôsobom chrániť krajinu a prijať preventívne opatrenia. Taliansko a Španielsko v tom čase boli známe ako „nárazníkové" krajinami pre vstup imigrantov z Maroka (do Španielska), Tuniska a Albánska (do Talianska). Najlákavejší pracovný trh z krajín Európy majú pôvodné členské štáty EÚ – 15, ktoré si však svoj vnútorný trh chránia. Pred rozšírením EU v roku 2004 pôvodné členské štáty uplatňovali medzi sebou voľný pohyb osôb a tým aj pracovných síl ako jednu zo štyroch základných slobôd. Avšak pri procese rozširovania tieto štáty vyslovili určité obavy z prílivu migrujúcich pracovných síl z pristupujúcich štátov.

1.2 Obavy z migrácie pracovných síl

V máji 2004 došlo k najväčšiemu rozšíreniu v histórii Európskej únie. K pôvodnej „EU pätnástke“ pristúpilo desať nových štátov: Česká republika, Slovensko, Poľsko, Maďarsko, Litva, Lotyšsko, Estónsko, Cyprus, Malta a Slovinsko. Väčšinou sa jedná o postkomunistické krajiny, úroveň ich ekonomických ukazovateľov zaostáva za úrovňou pôvodnej pätnástky. Preto niet divu že pôvodné štáty Únie neboli ochotné ihneď a úplne otvoriť svoje pracovné trhy voľnému pohybu osôb. Staré členské štáty sa totiž obávali, že masový príliv pracovných síl z chudobnejších nových štátov, t. j. zvýšenie ponuky pracovnej sily by viedlo k zníženiu ceny práce a k nárastu nezamestnanosti domácich obyvateľov. Markantný je hlavne rozdiel v mzdovej úrovni v starých a nových členských štátoch. Ako ukazuje nasledujúca tabuľka, mzdy na Slovensku v roku 2000 dosahovali výšky len 50 % z priemerných miezd v EÚ – 15. Síce mzdová úroveň má rastúcu tendenciu, v roku 2015 sa podľa odhadov Slovensko priblíži k úrovní EÚ – 15 iba na 66 %. Česká republika je na tom z krajín Vyšehradskej štvorky so svojou mzdovou úrovňou najlepšie, Poľsko najhoršie. Pokiaľ sa nevyrovná úroveň miezd v celej EÚ, potrvá záujem o migráciu. Toto obdobie sa odhaduje na 35 rokov. Obavy sa však ukázali ako neopodstatnené. Zo skúseností štátov, ktoré otvorili svoje trhy novým členom vyplýva, že rozšírenie únie a migrácia pracovných síl z nových členských štátov EÚ do pôvodných mali väčšinou pozitívny vplyv ako na staré tak aj na nové členské štáty. Pracovníci z EÚ10 pomohli znížiť nedostatok pracovnej sily v produktívnom veku v starých členských štátoch únie, ktorý bol spôsobený nepriaznivým demografickým vývojom. Pred východným rozšírením, v roku 2003, bol prirodzený prírastok v EÚ len 0,04 %. Okrem priaznivých demografických vplyvov môžu pracovní migranti napomôcť hospodárskemu rastu v hostiteľskej krajine a ovplyvniť zamestnanosť obsadením voľných pozícií. Vo vysielajúcej krajine sa zahraničná migrácia prejaví v znížení ponuky práce. Počet migrujúcich osôb zo strednej a východnej Európy bol nižší než sa očakávalo, štátni príslušníci nových členských štátov predstavovali vo všetkých štátoch, okrem Rakúska (1,4 % v roku 2005) a Írska (3,8 % v roku 2005), menej než jedno percento pracovnej sily. Neistota z otvorenia svojho trhu práce jednotlivých pôvodných členských štátov a z toho vyplývajúce obavy zo zaplavenia trhu lacnou pracovnou silou sa prejavila v prístupových jednaniach, keď väčšina krajín uplatnila nárok na tzv. prechodné obdobia.

Voľný pohyb pracovných síl patril k najdiskutovanejším témam v procese príprav na rozširovanie Európskej únie. V prístupových jednaniach sa štáty EÚ snažili vyjednať prechodné obdobia kým úplne otvoria svoj trh novým štátom a naopak pristupujúce štáty chceli vstúpiť do Únie ako plnohodnotný členovia. Voľný pohyb pracovných síl je stanovený v článku 39 Zmluvy zakladajúcej Európske spoločenstvo a od 1968 prijíma Rada Európskej únie podrobnejšie nariadenia týkajúce sa zavedenia tohto princípu. Všetci občania krajín Európskej únie majú právo vykonávať zárobkovú činnosť v inej členskej krajine za rovnakých podmienok, aké majú občania daného štátu. Právny systém EÚ zakazuje diskrimináciu v zamestnaní na základe národnosti, vyplácaní mzdy a iných pracovných a zamestnaneckých podmienkach. Občania majú ďalej právo na rovnaké sociálne a daňové zvýhodnenia, ako občania danej krajiny, môžu si priviezť so sebou rodinu bez ohľadu na to, aké majú jej príslušníci občianstvo a majú právo na plnú účasť na sociálnom systéme a plné vzájomné uznávanie kvalifikácií. V histórii Európskej únie sa prechodné obdobia neobjavili po prvý krát. Pri pristúpení Španielska a Portugalska do EHS v roku 1986 boli uplatnené podobné obmedzenia na voľný pohyb osôb. V rámci spoločného trhu sa sloboda voľného pohybu osôb vzťahovala len na osoby ekonomicky činné, t. j. pracovníkov, podnikateľov, živnostníkov a pod., vrátane ich rodinných príslušníkov. Až v roku 1990 boli prijaté tri direktívy o rozšírení tejto slobody na ďalšie kategórie osôb. Ako podmienky pre imigráciu boli stanovené zdravotné poistenie a dostatok finančných prostriedkov na živobytie. Štáty Pyrenejského polostrova boli oproti starým štátom Spoločenstva relatívne chudobné a vykazovali vysokú mieru nezamestnanosti, ale obavy z vysokej miery imigrácie do okolitých krajín sa ukázali zveličené. Z vysielajúcich krajín sa čoskoro stali cieľovými a ponúkali pracovné príležitosti značnému počtu prisťahovalcov predovšetkým v prudko sa rozvíjajúcej oblasti cestovného ruchu. V Zmluve o pristúpení podpísanej 16. apríla 2003 v Aténach medzi pôvodnými a novo pristupujúcimi štátmi

boli vyjednané prechodné obdobia, ktoré obmedzujú voľný pohyb osôb z nových štátov Spoločenstva, na ktoré sa vzťahujú. Jedná sa o Českú republiku, Slovensko, Poľsko, Maďarsko, Litva, Lotyšsko, Estónsko a Slovinsko. Prechodné opatrenia sa netýkajú Cypru a Malty, preto sa často hovorí v tejto súvislosti o štátoch EU-8. Maltu má možnosť zavedenia ochrannej doložky v prípade, ak pocíti vážne narušenie svojho trhu práce. Malta vydáva pracovné povolenia za účelom evidencie. Tieto pracovné povolenia však musia byť vydávané automaticky, nie sú teda predpokladom pre vstup na pracovný trh.

Základná štruktúra týchto opatrní je 2+3+2, čo znamená: Staré členské štáty v prípade, že nerozhodli o úplnej liberalizácii trhu voči novým štátom budú uplatňovať vnútroštátne opatrenia v prvej dvojročnej etape po pristúpení. Po uplynutí tejto lehoty musia štáty oznámiť Komisii Európskej únie, či zrušia prechodné obdobia a budú uplatňovať právo Spoločenstva alebo sa rozhodnú uplatňovať prechodné obmedzenia po dobu ďalších troch rokov. Pred uplynutím dvojročného obdobia po pristúpení môže dôjsť k prvému preskúmaniu Radou na základe správy Komisie. K ďalšiemu preskúmaniu môže dôjsť po uplynutí dvojročnej lehoty na základe požiadavky nového členského štátu. Ak neexistujú vážne narušenia trhu práce alebo hrozba takýchto narušení, staré členské štáty by mali v plnom rozsahu uplatňovať právo spoločenstva po 5 rokoch po pristúpení. V prípade, že takéto narušenia alebo hrozby existujú, môže pôvodný členský štát po oznámení Komisie predĺžiť vnútroštátne opatrenia o ďalšie dva roky. V zmluve o pristúpení je ukotvená možnosť ochrannej doložky, ktorej sa môže dovolať starý členský štát, ktorý zrušil prechodné obdobia. V prípade, že nastali vážne narušenia trhu práce, ochranná doložka umožňuje opäť uplatňovať obmedzenia. Nový členský štát môže zaviesť recipročné obmedzenia voči starému štátu, ktorý zachováva obmedzenia voči tomuto štátu. Jedná sa o zavedenie odvetných prechodných období. Česká republika si ponechala právo na recipročné opatrenie. Maďarsko, Poľsko a Slovinsko recipročné opatrenia uplatňujú. Slovensko žiadne recipročné obmedzenia nezaviedlo, svoje trhy otvorilo všetkým členským štátom. Všetky nové členské zeme si otvorili svoje trhy práce medzi sebou, to znamená pracovníkom nových členských štátov bez obmedzení.

V Zmluve o pristúpení boli nakoniec dohodnuté nasledujúce opatrenia: Svoje pracovné trhy novým členským štátom otvorili 1. mája 2004 len Írsko, Švédsko a Veľká Británia, pričom ale Veľká Británia zaviedla povinný režim registrácie pracovníkov z nových členských zemí do 30 dní od začatia zamestnania v Programe registrácie pracovníkov – Workers Registration Scheme (WRS) a spoločne s Írskom sprísnili prístup k sociálnym dávkam. Rok 2006 bol vyhlásený ako Európsky rok mobility pracovníkov, uplynuli 2 roky od zavedenia prechodných opatrení a staré štáty Únie sa mali rozhodnúť či budú uplatňovať tieto obmedzenia aj po dobu nasledujúcich troch rokov. V tomto roku svoje trhy otvorili Fínsko, Grécko, Portugalsko a Španielsko a v júli 2006 aj Taliansko. V máji 2007 sa nakoniec aj Holandský trh práce otvoril novým štátom EU. Holandské úrady očakávajú, že pracovníci z nových členských krajín sa uplatnia predovšetkým v stavebníctve a v poľnohospodárstve. Vlády Belgicka, Luxemburska, Dánska a Francúzska sa síce rozhodli uplatňovať opatrenia aj nasledujúce tri roky, ale s tým, že v určitých odvetviach postupne otvárajú svoj trh novým členským štátom, a to nasledovne: Dánsko síce naďalej uplatňuje prechodné opatrenia pre občanov krajín EÚ - 8, ale tieto obmedzenia sa týkajú len zamestnancov. Podnikať môžu občania nových členských krajín bez akýchkoľvek reštrikcií. Pracovné povolanie získajú len zamestnanci na plný úväzok, ďalšou podmienkou je nadobudnutie povolenia k pobytu od dánskeho Imigračného úradu. Taktiež Belgicko sa rozhodlo uplatňovať opatrenia ešte ďalšie tri roky, avšak vybavovanie pracovného povolenia sa pre zdravotné sestry, elektrikárov, inštalatérov, automechanikov, stavbárov, účtovníkov, inžinierov a IT špecialistov výrazne zjednodušilo. Francúzsko oslabilo obmedzenia v niektorých sektoroch, kde je nedostatok pracovnej sily, napr. sociálna a zdravotná starostlivosť, hotelové služby a zásobovanie, doprava a stavebné práce. Obmedzenia sa netýkajú študentov, výskumníkov, podnikateľov či poskytovateľov služieb. Francúzska vláda súhlasila s výmenou mladých odborníkov. Luxembursko k 1. máju 2006 pootvorilo prístup na pracovný trh v poľnohospodárstve, vinohradníctve, hotelierstve a stravovacích službách. Aj pre tieto oblasti budú musieť záujemcovia žiadať o pracovné povolenie, ktoré však

bude zjednodušené a takmer automatické. Získavanie pracovného povolenia v ostatných oblastiach bude tiež zjednodušené. Nemecko a Rakúsko uplatňujú voči novým členským štátom plné sedemročné prechodné obdobia, ktorých platnosť by mala skončiť v roku 2011. S cieľom čeliť závažnému narušeniu trhu práce v určitých citlivých odvetviach služieb, ktoré môže vzniknúť v niektorých regiónoch ako dôsledok nadnárodného poskytovania služieb v zmysle článku 1 smernice 96/71/ES, sú Nemecko a Rakúsko oprávnené po upovedomení Komisie sa odchýliť v oblasti poskytovania služieb obchodnými spoločnosťami. Pre Nemecko sa odchýlenie vzťahuje na sektor stavebníctva a súvisiace odbory, na priemyselné čistenie a nakoniec na návrhárstvo interiérov. Rakúsko ochraňuje podobne ako Nemecko sektor stavebníctva a súvisiace odbory, priemyselné čistenie a navyše aj činnosti v poľnohospodárskych službách, lámanie, tvarovanie a konečná úprava kameňa, výroba kovových konštrukcií a ich častí, detektívne a bezpečnostné služby, iné činnosti súvisiace so zdravím osôb a nakoniec činnosti sociálnej práce bez ubytovania. V ostatných odvetviach v Rakúsku sa prideľujú pracovné povolenia na základe zákonom stanovených kvót, tzv. Bundeshöchstzahl. Stanovené kvóty sú vopred určený počet zahraničných migrantov, ktorí dostanú pracovné povolenie, konkrétne je to 8 % rakúskej pracovnej sily. Číslo sa vypočítavá každý mesiac a po dosiahnutí tejto kvóty sa v žiadnom prípade nevystavujú nové pracovné povolenia. Rakúska vláda chráni najmä povolania vykonávané ženami, osobami v predd0chodkovom veku a povolania s nízko kvalifikovanou pracovnou silou, preto získať pracovné povolenia v týchto sektoroch je náročnejšie. Prechodné opatrenia sa nevzťahujú na osoby z EÚ – 8, ktorí ku dňu pristúpenia alebo po pristúpení riadne pracujú na území starého členského štátu a mali povolenie na vstup na tento trh práce na nepretržité obdobie minimálne na 12 mesiacov. Manžel alebo manželka takéhoto pracovníka, prípadne ich deti a závislé osoby, ktorí bývajú v starom členskom štáte ku dňu pristúpenia, majú tiež prístup na trh práce tohto štátu. Ak sa manžel alebo manželka, prípadne deti a závislé osoby prisťahujú po dni pristúpenia, nárok pracovať v tomto štáte získajú až po 18 mesiacoch bývania s pracovníkom alebo od tretieho roku po pristúpení, podľa toho ktorá možnosť nastane skôr. Prechodné opatrenia sa netýkajú iných skupín ako pracovníkov, to znamená, že neobmedzujú pobyt študentov, turistov, dôchodcov atď. Právo na rovný prístup k pracovným príležitostiam v rámci EÚ je obmedzené aj v niektorých oblastiach verejného sektoru, napr. armáde, polícii, súdnictve, daňovej správe a v diplomacii, a síce štátnou príslušnosťou k danému štátu.

Nebezpečným problémom migrácie môže byť tzv. „únik mozgov“, ktorý oberá zdrojovú krajinu o potenciál do budúcnosti.

1.3 Únik mozgov

Výraz únik mozgov, tzv. „Brain Drain“ sa začal používať v 50. rokov minulého storočia vo Veľkej Británii. V tom čase mnohí špičkový vedci a odborníci začali odchádzať za lepšími pracovnými podmienkami a vyššou životnou úrovňou do USA a Kanady. Od začiatku 90. rokov sa tento výraz začal intenzívnejšie používať. Súvisí to hlavne s procesom globalizácie a technologickým pokrokom.

Únik mozgov je teda sťahovanie vysokoškolsky vzdelaných profesionálov, vedcov a odborníkov z menej vyspelých krajín do vyspelejších. Medzi hlavné dôvody k migrácii patria lepšie pracovné podmienky a prostredie, lepšie technické vybavenie, priaznivejšie sociálne podmienky, možnosť kariérneho rastu, lepšie finančné ohodnotenie, získať pracovné skúsenosti a tým zlepšiť svoje šance a pozíciu na domácom trhu, možnosť cestovať a získavať životné skúsenosti a zdokonaliť sa v jazykových znalostiach a v neposlednom rade kvôli absencii šancí pracovného uplatnenia v obore na domácom trhu práce. Takýto vzdelaní migranti majú väčšinou v úmysle zostať v zahraničí len niekoľko rokov, získať nové skúsenosti a prípadne ich potom aplikovať doma, ale ako náhle si v zahraničí vybudujú kariéru a spoločenské postavenie, šanca na návrat sa rapídne znižuje. Podľa odhadov OECD sa len jedna štvrtina zahraničných doktorandov v USA vracia do vlasti.

Únik mozgov sa pre menej rozvinuté krajiny stáva vážnym problémom. Doplácajú naň dvakrát: keď investujú do vzdelania týchto ľudí a keď prichádzajú o hodnoty, ktoré títo ľudia

netvoria v domácej ekonomike, ale kdesi inde. Migrácia odborníkov vedie k prehlbovaniu nerovnováhy na trhu pracovných síl. Keďže vzdelaní a talentovaní odborníci sú akýmsi „magnetom“ pre zahraničných investorov, únik mozgov vedie k zníženiu atraktivity domáceho trhu pre takéto investície. Naopak v cieľovej krajinu prevažujú dopady skôr pozitívne. Krajina získa kvalifikovanú pracovnú silu bez nákladov na jej vzdelanie a know-how dovezené zo zahraničia. V rámci Európskej únie patria k takýmto ziskovým krajinám najmä Švédsko a Luxembursko. Naopak s odchodom kvalifikovaných odborníkov do zahraničia bojujú krajiny Taliansko a Španielsko. Keď však porovnáme podmienky doktorandského štúdia v EÚ a v iných veľmociach sveta, v USA a Japonsku vlády zaisťujú lepšie podmienky. Na rozdiel od únie, kde je na výskum vyčlenených priemerne 1,95 percenta HDP, v USA je to 2,64 a v Japonsku až niečo málo cez 3 % HDP.24 Preto dochádza k úniku mozgov z EÚ do týchto krajín. Čo sa týka vysokoškolsky vzdelaných obyvateľov Slovenska, najviac absolventov chce odísť za prácou do inej krajiny EU z odvetvia lekárskych a farmaceutických vied, zdravotníctva. Naopak najnižší sklon k migrácii vykazujú absolventi poľnohospodárskych vied.

Podľa dostupných štatistík najviac imigrantov s vysokoškolským vzdelaním prichádza do krajín OECD, EÚ - 15 a Maďarska. Tak isto najviac vysokoškolákov medzi domácimi obyvateľmi je v spomínaných krajinách. Saldo migrácie vykazuje Slovensko, Poľsko, Maďarsko a minimálnu zápornú migráciu aj krajiny EÚ – 15. Kladné hodnoty migrácie sú v Českej republike a v krajinách OECD. Síce podľa konštatovaní OECD „Slovensko naďalej zostáva krajinou s relatívne miernymi emigračnými a imigračnými tokmi“ , slovenský trh práce začína pociťovať nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily hlavne v Košickom a Prešovskom kraji. Podľa prieskumu vykonaného na 16 slovenských školách Inštitútom pre výskum práce a rodiny, až 56 % by chceli po skončení školy nájsť uplatnenie v zahraničí. Z toho 38 % študentov by si hľadalo pozíciu s vysokoškolským vzdelaním, zvyšných 18 % by akceptovalo prácu aj na menej kvalifikovaných postoch. Koľko študentov ale naozaj po skončení školy opustí Slovensko, zostáva otázne. Najatraktívnejšou krajinou pre študentov z hľadiska pracovných príležitostí je Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska. Na druhom mieste sa nachádza Írsko, potom Česká republika a prekvapujúco Španielsko. Keby sa zintenzívnila podpora vedy a výskumu a zvýšila by sa atraktivita a mzdové ohodnotenie kvalifikovaných pracovných pozícií, zamedzilo by to nepriaznivému vývoju úniku mozgov na Slovensku.

Aby však obyvatelia určitého štátu vôbec mohli odísť a vykonávať povolanie v inom členskom štáte, než v akom získali odbornú kvalifikáciu či diplom, či už ako samostatne zárobkovo činné osoby alebo ako zamestnanci, je nevyhnutné vzájomné uznávanie si diplomov a odborných kvalifikácií. Na európskej úrovni boli zriadené dva systémy – Všeobecný systém uznávania diplomov a Systém automatického uznania diplomov pre isté povolania – ktoré uľahčujú vzájomné uznávanie a tým umožňujú jednotlivcom vykonávať určité povolania v inom členskom štáte. V prípade, že má hostiteľská krajina odôvodnené pochybnosti o diplome, či už o jeho platnosti alebo pravosti, môže požiadať príslušné orgány členského štátu pôvodu, aby overili a potvrdili pravosť diplomu. Ak boli diplomy udelené mimo EÚ, môžu byť za určitých podmienok uznané. Diplomy udelené v bývalom ZSSR môžu byť pre terajšie členské krajiny Estónsko, Lotyšsko a Litvu uznané, ak sa s nimi zaobchádza ako s diplomami jednotlivých štátov. To isté platí aj pre diplomy udelené v bývalom Československu pre členské krajiny Českú a Slovenskú republiku a pre Slovinsko v prípade diplomov udelených v bývalej Juhoslávii.

Záver

Aj keď voľný pohyb osôb a tým teda aj pracovných síl by mal byť jednou z hlavných slobôd občana Európskej únie, prax hovorí o opaku. Prechodné obdobia vyjednané v Zmluve o pristúpení pôvodnými členmi únie totiž neumožňujú voľný pohyb za prácou občanom z nových štátov EÚ. Nielenže sa obavy, pre ktoré boli tieto prechodné obdobia zavedené, ukázali ako neopodstatnené, ale vedú k nedôvere a predsudkom na oboch stranách. Delia členov únie na dve skupiny, na starých a nových. Okrem toho môžu napomáhať tzv. šedej ekonomike, ktorá hľadá cesty ako obísť tieto

obmedzenia. Možnosťou sú napríklad falošný status nezávislého podnikateľa, ktorý nepotrebuje pracovné povolenie, alebo práce na čierno.

Skúsenosti krajín, ktoré otvorili svoje trhy pracovníkom z nových krajín EÚ – 8 sú viac pozitívne ako negatívne. Migrujúci pracovníci môžu napomôcť nepriaznivému demografickému vývoju v Európe, obsadzujú voľné pozície takže rastie zamestnanosť a podieľajú sa na hospodárskom výsledku daného štátu. Navyše masový príliv lacnej pracovnej sily nebol zaznamenaný ani po otvorení pracovných trhov Veľkej Británie, Írska a Švédska. Počty novo zaregistrovaných zahraničných pracovníkov dosahujú v priemere menej ako 1 % aktívnej pracovnej populácie hostiteľskej krajiny. Výnimky sú Rakúsko, kde počet dosiahol 1,4 % v roku 2005 a Írsko, v ktorom však vysoký počet prichádzajúcich pracovníkov (3,8 % v roku 2005) napomohol udržať vysoký hospodársky rast v krajine. Netreba zabúdať na fakt, že migrácia je obojsmerná a množstvo vysokokvalifikovaných manažérov prichádza do štátov EÚ – 10.

Čo sa týka Slovenska, stále je to krajina, kde emigrácia prevláda nad imigráciou. Najviac ľudí odchádza za prácou do Českej republiky, potom nasleduje Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska a na tretom mieste je Írsko. Nakoľko jazyková vybavenosť Slovákov je pomerne dobrá a finančné ohodnotenie v zahraničí neporovnateľne vyššie, migrácia má po otvorení niektorých trhov práce dynamickú povahu. Dôležitý problém, ktorý treba pri sledovaní migrácie v rámci Európskej únie brať na zreteľ je náročnosť až nemožnosť získať dáta, ktoré by presne charakterizovali zmeny na trhoch práce.

V rôznych krajinách sa líši metodológia získavania údajov, periodicita ich spracovania a podobne. Preto treba vždy myslieť na to, že realita sa trocha líši od údajov, netreba zanedbať ani vplyv čiernej práce.

References:

1. OECD. International Migration outlook, SOPEMI 2006, ISBN 92 – 64 – 03627 – X
2. OECD. Trends in International Migration, SOPEMI 2004, ISBN 92 – 64 – 00792 – X
3. Stevenson, J. Dejiny Evropy, Praha: Ottovo nakladatelství, s. r. o., 2004, ISBN 80 – 7181 – 132 – 7
4. Gregušová, G. Politicko spoločenský týždenník Slovo, 2007, číslo 18, 1.5. – 7.5.2007, ISSN – 1335 – 468
5. LENNEROVA, I. Economic impact of migration. In: Economics, Management and Law: Realities and Perspectives. United Kingdom, September, 2016.

Vovk M.S.,
PhD in Economics, Associated Professor,
Mashenko S.O.,
PhD in Economics, Associated Professor,
Goncharova K.V.
PhD in Economics, Associated Professor,
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipro

GREEN BUILDING BENEFITS

Abstract. *Current paper is devoted to consideration of the benefits of green building. Green building is one of the most crucial world trends that can lead to a variety of economic, environmental and social benefits. There has been revealed that green buildings provide benefits that conventional buildings do not. These benefits include energy and water savings, reduced waste, improved indoor environmental quality, greater employee comfort/productivity, reduced employee health costs and lower operations and maintenance costs.*

Keywords: *green building, benefits of green building*

There are a lot of definitions of green buildings, we present the most popular ones. One of the widely recognised definitions of green buildings has been provided by Environmental Protection Agency: “the practice of creating structures and using processes that are environmentally responsible and resource-efficient throughout a building’s life-cycle from siting to design, construction, operation, maintenance, renovation and deconstruction. This practice expands and complements the classical building design concerns of economy, utility, durability, and comfort. Green building is also known as a sustainable or ‘high performance’ building [1].

Another popular definition of green buildings has been offered by the Federal Environmental Executive Agency: "the practice of (1) increasing the efficiency with which buildings and their sites use energy, water, and materials, and (2) reducing building impacts on human health and the environment, through better siting, design, construction,operation, maintenance, and removal – the complete building life cycle" [2].

The benefits of green building are widely recognized all over the world today. But there is still lack of understanding of the range of indicators, analysing of which will contribute to evaluating the effects of green building by not only business agents but also by the consumers of such buildings.

It should be noted that primary and important information about the benefits of green building bring certification green building schemes. In the European space, there are many certification schemes in the field of green building. A vast number of the documents in the field of green building in the EU is caused by the necessity of achieving a single but complex goal: to assess the sustainability of individual green project in terms of three pillars: environmental, social and economic.

Table 1

The indicators of sustainability of green buildings

Environmental indicators	**Economic indicators**	**Social indicators**
Primary energy consumption	Building adaptability	Indoor air quality
Water consumption	Ease of maintenance	Provision of safe and adequate bicycle lanes and facilities
Materials	Optimization of diverse and long-time local employment	Visual comfort
Waste production during use phase	Use and purchase of locally produced materials	Thermal comfort
Global warming potential	Increase of asset value of the site	Acoustic comfort
Ecological value of the site; landscape	Improvement of building user productivity	Access to public services and amenities
Ecological value of the site; degradation	Housing affordability and commercial viability	Access for users with physical impairments
Land use	Service life	Access to public transport
Ecological value of the site; evaluation of site ecology	Lifecycle costs	Vibrations
Ecological value of the site; ecological footprint	Flexibility / adaptility	Social and ethical responsibility
Depletion of Resources	Financial risk or benefits for investors	Consideration of user`s needs
Photochemical Ozone Creation Potential	Changes in economic system (employment, economic stimulus)	Individual lifestyles and preferences
Abiotic Depletion		Usability
Biotic Depletion		Protection from domestic accidents
Human Toxicity		Space efficiency
Eco-Toxicity		Building aesthetics and context
Use of wood		Development of brown-fields
Radioactive waste		Cultural quality and protection of cultural heritage
Needs for irrigation		Fire safety

Developed by authors by [3]

Standards and certification systems of green projects cover mainly the following aspects of green building as energy efficiency, environmental balance and lifecycle cost. Evaluation of sustainability of green project in terms of these pillars allows to estimate separate green project as a complex system. Furthermore, assessing the green building project from above mentioned perspectives allows to evaluate possible problems in terms of use of materials, compliance with the principles of circular economy such as recycling and price issues at the very stage of design of the green project. The benefits of green building from the point of view of social, economic and environmental indicators are presented in table 1.

Economy of costs due to exercising green building is first of all associated with decline in cost of energy use. By assessments of the experts the main directions of energy saving in green buildings are the following:

- improvement of architectural and engineering solutions and functional spaces (increased compactness of buildings and construction in general) can save 8-10% of energy per year;
- the development of new types of external enclosures with thermal characteristics can save 8 – 12% of energy per year;
- improvement of the efficiency of heating, ventilation and air conditioning can save up to 30% of energy per year;
- improvement the efficiency of natural and lamplight can save about 6-8% of energy per year [4].

Social effects of green building are the following:

- annual spending on medicines for people living in "green building" is below than for ones who live in conventional houses;
- labor productivity of workers can be increased by reducing the syndrome of “unhealthy building”, in other words, by reducing the level of incidence of asthma and allergy. In case of reduction of the number of syndrome of “unhealthy building” it is possible to save 30-240 billion Euro per year and increase labor productivity by 2%. There has been revealed that in the EU countries it is possible to save about 3-6 billion Euro per year and reduce the level of incidence of asthma and allergy. The reduction medicine cost is possible at the level of 8-25% [5].

It should be noted that working conditions play a crucial role in increasing labor productivity. There is a variety of samples of increased labor productivity due to improved working conditions through reduction of the pollution level. The research conducted by Mexican scientists [6] has shown that increase in concentration of one of the most toxic gases - sulfur dioxide by 20% resulted in reduction of the number of hours worked per worker by 1.58 hours or 4.2% over the week.

It has been found that [7] that some of the most dangerous air pollutant substances, in particular, PM2.5 and CO, adversely affect the results of examination tests for receiving by Israeli students so-called Bagrut certificate for getting into college. At the same time there has been revealed inverse relationship. The research of Filipino scientists [8] has shown that a 10% reduction of CO significantly contributes to the increase in the number of worked hours and increase in revenues. At the country level, a reduction of harmful substances boosted profits up to 5.15 billion US dollars or 5.7% of GDP in the Philippines.

Among environmental effects of green building it is worth noting that such effects as reduction in CO_2 emissions by 13,88 lbs/sf/year is frequently achieved [4].

Among other benefits of green building is worth mentioning that green building contributes to:

- increase in current net revenues (about 3% premium on the average rate of the lease) and the value of property assets (about 10% premium on the commercial value);
- increase in demand for green building by 35%
- decrease in operational costs by 13.6% for new construction and by 8.5% for existing buildings;
- recycling and reuse of about 98% of the waste left the reconstruction of old buildings [4].

Green building practice demonstrates that green buildings are often more expensive that conventional ones. But at the same it should be noted that green building is rapidly developing, especially in developed countries. By the data of World Green Building Trends 2013 percentage of firms reporting that their government has requirements related to green building in US – 65%, in Australia – 70%, in UK – 94%, in Germany – 70%, in Norway – 65%, in Singapore – 100%, in UAE – 86%, South Africa – 66%, Brazil – 35% [9]. Thus, the cost of green building has decreased in the last years few years due to the increase in the number of green buildings. In 2015 by the data of World Green Building Trends 2016 average green share of building project activity in US was 33%, in Mexico – 35%, in Brazil – 29%, in Colombia – 27%, in Germany – 65%, in UK – 27%, in Poland – 34%, in Saudi Arabia – 24%, in South Africa – 41%, in Australia – 34%, in Singapore – 36%, in China – 28%, in India – 37% [10]. Two quarters of respondents accordingly to the World Green Building Trends 2016 have tracked benefits of their green buildings (table 2).

Table 2

Business benefits from green building investments

Benefit	New green building		Green retrofit response	
	2012	2015	2012	2012
Decreased Operating Costs Over One Year	8%	9%	9%	9%
Decreased Operating Costs Over Five Years	15%	14%	13%	13%
Increased Building Value for Green versus Non-Green Projects (According to AEC Firms)	7%	8%	5%	7%
Increased Asset Value for Green versus Non-Green Projects (According to Owners)	5%	7%	4%	7%
Payback Time for Green Investments	8years	8years	7years	6years

Source: [10]

Thus, taking into account above-mentioned green building is a crucial activity for increasing labor productivity, reducing pollution level and generating revenues.

References:

1. EPA, Green Building – available at http://www.epa.gov/greenbuilding/pubs/about.htm.
2. OFFICE OF THE FEDERAL ENVIRONMENTAL EXECUTIVE, THE FEDERAL COMMITMENT TO GREEN BUILDING: Experiences and expectations – available at http://www.ofee.gov/sb/fgb_report.asp.
3. Materials of the project SuPerBuilding – available at http://cordis.europa.eu/result/rcn/57687_en.html
4. The Business Case for Green Building a review of the Cost and Benefits for developers, investors and occupants – available at http://www.worldgbc.org/ activities/business-case/
5. Бібік Н. В. Екологічне будівництво як інноваційний підхід формування сталого розвитку України / Н. В. Бібік // Економіка будівництва і міського господарства. - 2014. - Т. 10, № 1. - С. 23-29. – available at http://nbuv.gov.ua/UJRN/ebimg_ 2014_10_1_5
6. Hanna R., Oliva P. The effect of pollution on labor supply: evidence from a natural experiment in Mexico city / R. Hanna, P. Oliva. – available at Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.
7. Lavy V., Ebenstein A., Roth S. The Impact of Air Pollution on Cognitive Performance and Human Capital Formation / V. Lavy, A. Ebenstein, S. – available at http://www.nber.org/papers/w20648
8. Peet E.D. Environment and Human Capital: The Effects of Early-Life Exposure to Pollutants in the Philippines / E. D. Peet. – available at http://paa2015.princeton.edu/uploads/150981
9. World Green Building Trends 2013 – available at http://www.worldgbc.org/files/8613/6295/6420/World_Green_Building_Trends_SmartMarket_Report_2013.pdf
10. World Green Building Trends 2016 – available at http://fidic.org/sites/default/files/World%20Green%20Building%20Trends%202016%20SmartMarket%20Report%20FINAL.pdf

Gladkova O.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National University of Pharmacy, Ukraine

FINANCIAL GLOBALIZATION IN THE WORLD ECONOMIC SPACE

Гладкова О.В.
к.е.н, доцент
Національний фармацевтичний університет, Україна

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ У СВІТОВОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

The article says about the place of financial globalization in the world economic space, its modern manifestation in the global stock market of stocsk and bonds.

Keywords: *financial globalization, world economic space, investment, stock exchange, stocks, bonds.*

В статті розглянуто місце фінансової глобалізації в світовому економічному просторі, її сучасний прояв на світовому фондовому ринку акцій та облігацій.

Ключові слова: *фінансова глобалізація, світовий економічний простір, інвестування, фондова біржа, акції, облігації.*

Формування сучасної внутрішньої та зовнішньої державної політики багато в чому залежить від глобальних чинників - міжнародних зобов'язань, прийнятих на себе державою. Глобальні сили впливають на економіку конкретної держави, прив'язуючи її до міжнародних норм, кризових явищ, глобальних проблем та перспектив. Глобалізація в сучасному економічному просторі стала вирішальною характеристикою світової системи, визначальною силою, що впливає на хід світового розвитку в сьогоденні і в майбутньому.

Фінансова глобалізація є невід'ємною складовою сучасного фінансового ринку. Ще на початку 90-х років XX століття західними вченими було доведено, що розвиток економіки і фінансової системи окремо взятої країни нерозривним чином буде пов'язане з її інтеграцією в світовий простір, формуванням єдиного взаємозалежного фінансового середовища. У ньому будуть стиратися національні кордони і бар'єри, буде забезпечений вільний перелив капіталу, що сприятиме його вкладенню в прибуткові напрямки і сфери діяльності.

Найбільш сильно процеси фінансової глобалізації торкнулися розвитку ринку цінних паперів. Причин цього можна виділити кілька. Це і лібералізація світової торгівлі фінансовими активами та розвиток інформаційних інтернет-технологій, що дозволяють в найкоротший період часу забезпечити рух фінансових ресурсів. Тут можна відзначити і використання уніфікованих правил ведення біржових торгів на національних фондових біржах, які дозволяють зробити універсальною торговельну діяльність.

Зазначимо, що дані тенденції призвели до того, що основним явищем початку XXI століття став процес злиття і поглинання фондових бірж різних країн. Об'єднуючи свої інформаційні та торгові технології вони залучають нових інвесторів, розширюють географію своєї діяльності, перелік цінних паперів, що виставляються на торги, а також спектр послуг, що надаються. Результатом цього стає посилення власних конкурентних переваг в боротьбі за фінансові ресурси перед іншими торговими майданчиками.

Так, розглядаючи діяльність біржі Euronext [2] можна відзначити, що в 2000 р. було підписано Угоду між Паризькою, Амстердамською і Брюссельською біржами про її створення. У 2002 р. до біржі приєдналася португальська біржа BVLP, а в 2007 р. - Нью-Йоркська фондова біржа. Це призвело до того, що біржа Euronext стала універсальною міжнародною фондовою біржею, торгові майданчики якої були повністю інтегровані один в одного і сформували єдину торговельну систему.

Зауважимо, що аналогічні приклади можна привести як за американським, азіатським, латиноамериканським, так і за іншими регіональними фондовими ринками. І всі вони буду свідчити про посилення впливу глобалізаційних процесів на фінансовий ринок у цілому, і фондовий ринок, зокрема.

Провідні торгівельні майданчики - Нью-Йоркська, Лондонська та Токійська фондові біржі забезпечують торгівлю більш, ніж 60% загального світового обсягу цінних паперів, їх діяльність підпорядкована власним правилам і мало в чому залежить від внутрішнього національного законодавства. А інтеграція їх діяльності між собою дозволяє вести торги 24 години на добу.

Що стосується напрямків інвестування, то, незважаючи на те, що в 2015 році був сильний спад, який все ще триває на світовому фінансовому просторі, деяким галузях все ж таки вдалося забезпечити подальше зростання доходів. Дослідницька компанія IBIS World [3] склала список галузей промисловості з 2000 р. по 2016 р., що найбільш швидко розвиваються, і зазначила деякі цікаві тенденції. Так, технологічна сфера - одна з основних рушійних сил глобалізації - лідирує в рейтингу разом з екологічною діяльністю, яка, в свою чергу, є одним із важливіших факторів розвитку промисловості.

VoIP (IP-телефонія) демонструє неухильне зростання. І це цілком зрозуміло, адже саме IP-розвиток базується на ключових факторах глобалізації: розвиток Інтернету, вирішення екологічних питань, скорочення витрат і розвиток технологій. VoIP використовує передові технології і розвивається завдяки Інтернету, скорочуючи тим самим витрати на зв'язок і приносячи користь навколишньому середовищу шляхом мінімізації потреби в службових поїздках.

Вітроенергетика також виділена IBIS World як перспективний напрям інвестування. Перетворення енергії вітру в інші види енергії ґрунтується на використанні сучасних технологій, не шкодить природі (поновлюване джерело енергії) і скорочує витрати.

Електронна комерція неухильно розвивається протягом останніх років. Адже саме вона значно полегшує сучасні життя, дозволяючи здійснювати покупки і виконувати інші операції за допомогою Інтернету.

Екологічний консалтинг, консультації з питань навколишнього середовища - це нова, цікава і перспективна для інвестування область, в якій багато підприємств отримують прибуток. З впровадженням інноваційних технологій, масштаби і важливість цієї галузі для світового економічного простору будуть тільки зростати.

Біотехнології як напрям інвестування продовжують покращувати суспільне життя. Вони забезпечують розвиток фармацевтичної промисловості, сприяють вирощуванню сільськогосподарських культур у географічно важких умовах. Очікується, що в найближчі роки ця сфера зробить ривок у розвитку, який стане закономірним продовженням значного зростання протягом останніх років.

«Зелене будівництво», або зведення будівель з мінімальним негативним впливом на навколишнє середовище - є одним з найбільш швидкозростаючих видом діяльності в США. Відповідно до досліджень Національної Ради з екологічного будівництва USGBC (Зелений Рада будівлі), з 2011 р. по 2014 р. внесок зеленого будівництва в ВВП країни склав 167,4 млрд. доларів. Очікується, що за період з 2015 р. до 2018 р. доля даної сфери в ВВП США буде колосальною - 303,4 млрд. доларів.

Розглядаючи вплив глобалізаційних процесів на розвиток світового фінансового ринку [1] слід зазначити, у 2015 р. найбільша увага учасників ринку була прикута до дій двох провідних центробанків - ЄЦБ і ФРС. ЄЦБ в 2015 р. запустив великомасштабну програму QE для стимуляції кредитування. Американська ФРС, навпаки, весь рік готувалася до посилення кредитно-грошової політики і в грудні 2015 р., вперше з 2006 р., підвищила ставку рефінансування, яка протягом 7 років залишалася на рекордно низькому рівні – від 0% до 0,25%.

Дуже гарячою темою, особливо в першій половині 2015 р., залишалася грецька криза, що загрожувала серйозною дестабілізацією ситуації в єврозоні, але завершилася прийняттям відповідних домовленостей. Важливою подією наприкінці 2015 р. стало і приєднання юаня до кошика світових резервних валют, що стало визнанням досягнень китайської економіки в розвитку світового економічного процесу.

Багато хвилювань і негативних прогнозів на світовому фінансовому ринку викликало різке падіння цін на китайські акції, де індекси за червень - серпень втратили майже 50%. В результаті світовий індекс акцій MSCI WD завершив рік падінням на 2,7%. І це другий рік після 2011 р., коли світовий ринок акцій, який почався з потужного зростання у 2009 р., закрив рік зниженням. Ринку акцій компаній, що розвиваються, додаткового негативу додало істотне падіння валют до долара, що, в свою чергу, призвело до різкого зниження індексу ринків MSCI EM на 17%.

На ринку облігацій 2015 р. також був достатньо волатильним, особливо щодо державних облігацій єврозони, де на очікуванні QE продовжилося розпочате ще у 2014 р. різке зростання цін, яке потім змінилося їх стрімким падінням. При цьому прибутковість за німецькою «10-річкою» до середини квітня опустилася практично до 0%, а потім до середини червня злетіла вище 1%.

Державні облігації 2015 р. закрили невеликим падінням із зростанням прибутковості з 0,5% до 0,6%. Для Treasuries також були характерні волатильні торги, і ціни на них то падали, то зростали на прогнозовані або непрогнозовані ставки. В результаті ціна «10-річки» все-таки втратила близько 1% ціни зі зростанням прибутковості з 2,2% до 2,3%. У секторі державних облігацій ринків, що розвиваються, індекс EMBI+ показав за рік зростання на 1,8%, але його спред до Treasuries розширився з 3,9 % до 4,1%. Пов'язане це, в першу чергу, з тим, що ціни на облігації впали більше, ніж на Treasuries. У секторі PIIGS протягом 2015 р. всі цінні папери, за винятком грецьких, показали невелике зростання. Останні продовж першого півріччя 2015 р. провели в вкрай волатильних торгах з різким падінням цін і зростанням прибутковості по «10-річці» до 20%. Але, з огляду на позитивне завершення переговорів, грецькі папери показали зростання цін, і 10-річні облігації закрили рік зростанням на 18% з падінням прибутковості з 9,6% до 8,4%.

Вкрай тяжким 2015 р. виявився для корпоративних облігацій нафтового сектора з серією банкрутств фінансово нестабільних компаній на фоні різкого падіння цін на нафту протягом всього року.

На валютному ринку 2015 р. став другим поспіль роком потужного зростання долара до валют провідних країн та тих, що розвиваються: від 10% до євро та ієни до 20% до рубля і 33% до бразильського реала.

Таким чином, фінансова глобалізація має безпосередній вплив на світовий економічний простір. Її прояв спостерігається в виникненні нестабільності і часто непередбачуваності в розвитку фінансових систем окремих держав, розширенні процесів лібералізації фінансів, мережевої взаємодії банківських установ, появі принципово нових фінансових продуктів і їх подальшому поширенні. У зв'язку з цим одним із важливіших завдань в умовах глобалізації стає визначення ефективності фінансової політики, яка проявляється в своєчасності і результативності фінансових реформ, гармонізації бюджетної, податкової, грошової політики держави з урахуванням глобальних проблем. Отже, фінансова глобалізація не тільки кількісно, але і якісно впливає на світові фінансові відносини, дозволяє забезпечити їх рівновагу між різними країнами і континентами.

Література:

1. Альшанский Л. Мировой финансовый рынок: горячие темы 2015 года. [Електронний ресурс] : режим доступу : // https://www.ablv.com/content/3 /3/9/9/2/4a45e8e2/ablv_alsanskis_2015-12_ru.pdf?t=1452689826
2. Бувальцева В.И., Чечин В.В. Влияние процесса глобализации на развитие фондовых рынков [Електронний ресурс] : режим доступу : // http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-protsessa-globalizatsii-na-razvitie-fondovyh-rynkov
3. IBISWorld. Industry Reports. [Електронний ресурс] : режим доступу : // http://www.ibisworld.com/launch.aspx

Styrskyi M.V.
Candidate of economic sciences, Associate professor
Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

EUROPEAN VENTURE CAPITAL INDUSTRY AS A FACTOR OF POST-CRISIS RECOVERY OF NATIONAL ECONOMIES

Стирський М.В.
к.е.н., доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ЄВРОПЕЙСЬКА ІНДУСТРІЯ РИЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИК ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

In the article the ability of venture capital institutions to be a financial foundation of the acceleration of economic growth in the countries of Europe is discussed. The basis of this research consists of the analysis of financial activity of European private equity and venture capital funds in 2007-2015. The structure of the accumulated financial resources by the institutions of venture capital in different time intervals has been studied. It has been established that the main suppliers of capital during the investigated period were financial institutions with a long investment horizon. It has been stated that the depth of participation of institutional investors in financing venture projects varies significantly from one country to another one. It has been noted that the European venture capital industry according to the scale of financing needs of the private sector is significantly inferior to commercial banks. The conclusion about the pro-cyclical nature of the development of European private equity and venture capital institutions has been made.

***Keywords**: venture capital, private equity, economic growth*

У статті дискутується здатність інститутів ризикового капіталу виступити фінансовою основою економічного зростання в країнах Європи. Основу дослідження складає аналіз фінансової активності європейських фондів прямого та венчурного інвестування у 2007-2015 рр. Розглянуто структуру акумульованих інститутами ризикового капіталу фінансових ресурсів у різні проміжки часу. Встановлено, що головними постачальниками капіталу за досліджуваний період виступали фінансові інститути з тривалим інвестиційним горизонтом. Констатовано, що глибина участі інституційних інвесторів у фінансуванні венчурних проектів істотно варіюється від країни до країни. Відзначено, що європейська індустрія ризикового капіталу за масштабами фінансування потреб приватного сектора значно поступається комерційним банкам. Зроблено висновок про проциклічний характер розвитку європейських інститутів прямого та венчурного інвестування.

***Ключові слова:** венчурний капітал, пряме інвестування, економічне зростання*

Світова економіка поступово оговтується від наслідків фінансової кризи 2008 року. Щоправда темпи посткризового економічного зростання залишають бажати кращого: якщо не брати до уваги більш як 4%-го приросту світового ВВП у 2010 році, що може пояснюватись передусім низькою базою порівняння, в середньому у 2011-2015 рр. світова економіка зростала на 2,67%. Це різко контрастує із статистикою 2004-2007 рр., коли середньорічні темпи приросту світового виробництва сягали 4,25% [6]. Слід також враховувати, що перебіг процесу посткризового відновлення економіки у розрізі окремих країн є вкрай неоднорідним. Якщо, наприклад, Китай у 2015 році досяг приросту реального ВВП 6,9%, Індія – 7,6%, то США – лише 2,6%, Велика Британія – 2,2%, Польща – 3,9%, Японія – 0,5%, Франція – 1,3%, Німеччина – 1,7%, Італія – 0,7%. У Греції зафіксовано подальше (попри оптимістичні сподівання пов'язані із зростанням у 2014 році на 0,4%) скорочення виробництва – на 0,2%.

Диспропорції у темпах зростання мають шанс зберегтися з урахуванням різного рівня забезпеченості національних економік капіталом. Так, за підсумками 2015 року частка валового нагромадження капіталу у ВВП Китаю склала 45,7% (у кризовому 2008 році – 43,3%), а Індії – 32,4% (38,2% відповідно). Тоді як для США цей же показник склав 20,3%, Великої Британії – 17,6%, Польщі – 20,4%, Японії – 22%, Франції – 22,4%, Німеччини – 19,2%, Італії – 17%. Греція ж продемонструвала безпрецедентне скорочення відповідного індикатора інвестиційної активності із 24,5% у 2008 році до 9,8% у 2015 році [6].

Очевидно, що скоротити відставання від азійських країн за показниками динаміки виробництва європейські економіки зуміють лише в тому разі, якщо спрямують достатні

обсяги капіталу в інноваційні галузі з відчутним потенціалом нарощування доданої вартості. У цьому контексті закономірно постає питання щодо готовності фінансових систем країн Європи забезпечити трансформацію акумульованих заощаджень у ресурси для реалізації організаційно-економічних та технологічних інновацій. Цю місію у економісти-науковці та практики, зазвичай, пов'язують із специфічним сегментом фінансового ринку – ринком ризикового капіталу, інституційно представленим фондами венчурного та прямого інвестування [3,p.3-18; 4,p.624-633; 5].

Таблиця 1

Фінансова та інвестиційна активність європейських інститутів ризикового капіталу (% ВВП)*

Країна	Фінансування, залучене фондами венчурного та прямого інвестування			Інвестиції фондів венчурного та прямого інвестування (за країною-реципієнтом)			Інвестиції фондів венчурного та прямого інвестування (за країною походження)		
	2008	2009	2015	2008	2009	2015	2008	2009	2015
Австрія	0,09	0,12	0,03	0,11	0,06	0,32	0,07	0,05	0,03
Бельгія	0,2	0,1	0,05	0,2	0,33	0,34	0,18	0,29	0,18
Болгарія	0,08	0,0	0,0	0,25	0,5	0,06	0,03	0,01	0,04
Велика Британія	2,51	0,39	0,88	0,69	0,3	0,48	1,13	0,54	0,8
Греція	0,02	0,08	0,0	0,12	0,06	0,14	0,1	0,02	0,0
Данія	0,12	0,13	0,18	0,5	0,21	0,63	0,2	0,18	0,44
Ірландія	0,08	0,07	0,01	0,17	0,3	0,31	0,04	0,03	0,07
Іспанія	0,2	0,06	0,08	0,2	0,1	0,14	0,15	0,09	0,1
Італія	0,1	0,14	0,07	0,33	0,12	0,15	0,21	0,09	0,07
Країни Балтії	0,01	0,0	0,17	0,12	0,01	0,12	0,05	0,01	0,05
Люксембург	0,64	0,0	0,77	2,2	2,52	1,25	1,05	0,16	0,14
Нідерланди	0,3	0,17	0,52	0,44	0,14	0,5	0,27	0,13	0,26
Німеччина	0,1	0,05	0,05	0,37	0,12	0,22	0,27	0,1	0,2
Норвегія	0,56	0,01	0,0	0,36	0,26	0,45	0,24	0,22	0,33
Польща	0,21	0,05	0,04	0,18	0,09	0,19	0,2	0,15	0,19
Португалія	0,01	0,58	0,02	0,2	0,17	0,08	0,22	0,17	0,08
Румунія	0,0	0,0	0,0	0,21	0,18	0,09	0,09	0,07	0,03
Угорщина	0,09	0,04	0,0	0,43	0,23	0,15	0,03	0,21	0,11
Україна	0,2	0,0	0,0	0,28	0,04	0,02	0,1	0,01	0,03
Фінляндія	0,47	0,21	0,21	0,34	0,37	0,5	0,24	0,2	0,25
Франція	0,45	0,13	0,36	0,45	0,16	0,38	0,42	0,17	0,43
Чехія	0,0	0,03	0,06	0,26	0,92	0,01	0,02	0,04	0,01
Швейцарія	0,85	0,24	0,2	0,23	0,15	0,21	0,25	0,15	0,11
Швеція	1,95	0,27	1,56	0,65	0,36	0,38	0,69	0,43	0,39
Інші країни**	0,05	0,02	0,01	0,04	0,06	0,12	0,01	0,02	0,01

**Складено за: European Private Equity Activity Data 2007-2015 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.investeurope.eu/research/activity-data/annual-activity-statistics/(viewed on December 19, 2016). – Title from the screen.*

***Словенія, Хорватія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Сербія, Чорногорія, Словаччина*

Попереднє ознайомлення із ключовими показниками діяльності інститутів ризикового капіталу, охоплених статистикою *Invest Europe* (нова назва Європейської асоціації прямого інвестування та венчурного капіталу (*EVCA*) (див. табл.1), може закласти основи для песимістичних оцінок. Адже, за окремими винятками (Велика Британія та Швеція), обсяг залучуваних ними фінансових ресурсів у 2007-2015 рр. у середньому не перевищував 1% ВВП відповідних країн. Відтак, інвестиції аналізованих європейських інститутів в середньому також рідко перевищували той таки 1% ВВП країни розміщення фонду (Люксембург та Велика Британія) чи підприємства-реципієнта (Люксембург). Найчастіше це

на порядок менше, аніж отримує приватний сектор європейських економік від комерційних банків або ж потенційно здатний залучити з допомогою фондового ринку (див. табл. 2).

Однак, такий висновок слід розглядати як досить поверховий з низки причин. По-перше, на фоні сукупного обсягу вироблених європейськими країнами товарів та послуг масштаби індустрії ризикового капіталу справді здаються мізерними. Проте, в абсолютному вираженні йдеться про доволі значні суми: залучені європейськими фондами венчурного та прямого інвестування у 2015 році 47,6 млрд. євро – це 108,2% ВВП Болгарії, 43,7% – Угорщини чи 27,1% – Греції. При цьому йдеться про фінансові ресурси із значним мультиплікативним потенціалом – інвестовані в інноваційний проект гроші забезпечують вищу, аніж у традиційних формах бізнесу, віддачу та сприяють появі суміжних виробництв, котрі генерують вторинну хвилю інвестицій.

Таблиця 2

Капіталізація ринку акцій та обсяги кредитування приватного сектора комерційними банками в країнах Європи (% ВВП)*

Країна	Капіталізація ринку акцій			Кредитування банками приватного сектора		
	2008	2009	2015	2008	2009	2015
Австрія	17,8	28,7	25,5	96,1	98,0	86,5
Бельгія	32,2	53,6	91,1	62,3	58,3	61,5
Болгарія	16,2	16,7	…	66,6	69,2	55,3
Велика Британія	65,0	…	…	193,7	195,7	134,0
Греція	25,4	34,1	21,6	89,2	87,9	113,0
Данія	…	…	…	191,6	202,2	174,1
Естонія	…	…	…	90,2	101,3	70,0
Ірландія	18,0	26,0	45,1	166,0	169,1	54,3
Іспанія	58,0	95,7	65,7	170,2	172,4	118,8
Італія	21,8	30,0	27,3**	83,8	87,6	87,9
Латвія	…	…	…	85,6	…	48,8
Литва	…	…	…	61,9	…	41,8
Люксембург	120,8	208,5	81,6	107,5	108,7	95,4
Македонія	8,3	9,8	…	41,8	43,1	49,9
Нідерланди	41,5	65,2	97,1	112,3	118,6	111,5
Німеччина	29,6	37,8	51,0	96,4	98,2	77,9
Норвегія	31,6	58,8	50,2	116,0	124,0	133,5
Польща	17,0	34,3	28,9	47,3	47,0	53,6
Португалія	26,3	40,3	30,1	151,6	159,8	120,0
Румунія	7,3	7,8	…	37,0	38,5	29,9
Сербія	31,1	33,5	…	38,9	42,5	43,3
Словаччина	5,4	5,7	…	40,7	44,9	53,4
Словенія	21,2	24,2	14,1	76,3	83,3	50,2
Угорщина	11,7	23,1	14,5	59,7	60,3	36,1
Україна	…	…	…	73,8	73,4	47,2
Фінляндія	…	…	…	80,3	86,5	95,4
Франція	50,4	72,2	86,3	92,3	94,9	95,8
Хорватія	38,5	42,5		63,9	66,7	65,5
Чехія	17,4	…	…	43,5	45,3	50,3
Чорногорія	…	76,7	…	86,9	76,4	50,5
Швейцарія	159,6	197,3	226,5	150,0	159,3	172,6
Швеція	…	…	…	118,6	125,9	128,9

** Складено за: . The World Bank: World Development Indicators [Electronic resource]. – Mode of access: http://databank.worldbank.org/data/home.aspx (viewed on December 19, 2016). – Title from the screen.*

*** Дані за 2014 рік*

По-друге, для підприємців-початківців чи фірм-інноваторів доступ до традиційних фінансових ресурсів (банківська позика чи емісія цінних паперів) часто утруднений чи навіть закритий, що пояснюється винятковою ризикованістю пропонованих ними проектів. Фінансова криза, природно, знизила схильність як комерційних банків, так і фінансових інвесторів до ризику, тож акумульовані інститутами венчурного та прямого інвестування ресурси виступають чи не головним джерелом фінансування інновацій.

Справедливо буде зазначити, що це останнє, як і решта, також є доволі нестабільним і у динаміці в цілому, хоч із певним лагом, повторює основні фази ділового циклу. Якщо у 2007-2008 рр. обсяги залучених європейськими інститутами ризикового капіталу фінансових ресурсів сягали близько 80 млрд. євро, то у 2009 році – лише 18,9 млрд. [1,p.9; 2,p.7]. Причини такої циклічності бачаться більш зрозумілими за умови прискіпливого аналізу джерел наповнення самих фондів венчурного та прямого інвестування. Як свідчить статистика *Invest Europe*, у 2015 році інститути ризикового капіталу в основному акумулювали інвестиційні ресурси завдяки пенсійним фондам (15,4%), державним агенціям (9,7%), фондам фондів (8,8%), фондам суверенного багатства (9,3%) та страховим компаніям (6,4%). Натомість комерційні банки та ринок капіталу посідали далеко не чільні позиції (3,8 та 1,3% відповідно). Інакше кажучи, головними донорами виступали фінансові інститути з тривалим, орієнтованим на високу віддачу, інвестиційним горизонтом.

Значною мірою такий розподіл є відображенням фінансової бази розвитку ринку ризикового капіталу країн-лідерів галузі – Великої Британії та Швеції. У 2015 році левова частка акумульованих британськими та ірландськими фондами венчурного та прямого інвестування коштів припала саме на пенсійні фонди (29%), фонди суверенного багатства (15%), фонди фондів та інших менеджерів активів (20%). В країнах Північної Європи пенсійні фонди та фонди суверенного багатства забезпечили по 21% залучуваного ризикового капіталу, а фонди фондів та інші менеджери активів разом – 15%. В решті країн провідні позиції нерідко посідають інші категорії інвесторів. Зокрема, у Німеччині, Австрії та Швейцарії державні агенції довели свою частку у загальному обсязі залучених інститутами ризикового капіталу ресурсів із 3,1% у 2013 році до 68% у 2015 році. У скандинавських країнах та Данії за той же відтинок часу зазначений тип інвесторів дещо зменшив власну участь із 54,6% до 48% [1,p.14; 2,p.12]. Цікавим також є той факт, що європейські комерційні банки, вирізняючись загалом стриманим ставленням до проектів венчурного та прямого інвестування напередодні кризи, виявились одними з головних донорів інститутів ризикового капіталу в перші роки посткризового відновлення – 18,7%, у 2009 році, 14,8% у 2011 році, тим самим підтвердивши тезу про банківську основу фінансового сектора країн Європи.

Підсумовуючи викладене вище, можна твердити, що індустрія ризикового капіталу європейських країн потенційно спроможна акумулювати достатні для відновлення національних економік на новій технологічній основі фінансових ресурсів, однак, як глибоко вбудований у національні фінансові системи механізм, нерідко нездатна подолати їхні обмеження.

Література:

1. European Private Equity Activity 2013: Statistics on Fundraising, Investments & Divestments. – Brussels: European Private Equity and Venture Capital Association, 2014. – 75p.
2. European Private Equity Activity 2015: Statistics on Fundraising, Investments & Divestments. – Brussels: European Private Equity and Venture Capital Association, 2014. – 73p.
3. Financing Innovative Development: Comparative Review of the Experiences of UNECE Countries in Early-Stage Financing. – New York, Geneva: United Nations, 2007. – IX,106p.
4. Hall B.H., Rosenberg N. Handbook of the Economics of Innovation. – Volume 1 / B.H. Hall, N.Rosenberg. – Amsterdam: Elsevier B.V., 2010. – 730, I-62p.
5. Heger D. Money for Novelty: The Role of Venture Capital Investments for Innovation in Young Technology-based Firms / Diana Heger. – Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH, 2013. – 17p. – (Discussion Paper; No.13-077)

6. The World Bank: World Development Indicators [Electronic resource]. – Mode of access: http://databank.worldbank.org/data/home.aspx (viewed on December 19, 2016). – Title from the screen.

3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Bezprozvannykh O. A.
postgraduate
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Ukraine

ANALYSIS OF ORGANIZATION AND ECONOMIC INSTITUTIONS OF PROMOTING INNOVATIONS IN UKRAINE

Безпрозванних О.О.
здобувач
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТИТУТІВ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

Innovative activity in Ukraine is characterized by the existence of a large list of organizational and economic mechanisms of commercialization of science and technology transfer, which are characterized by low efficiency. Solving this problem requires the achievement of the unity of interests of all participants in the innovation and investment processes by creating a clear it, simple, transparent and effective mechanisms of cooperation of science, manufacturing and the financial sector.

Keywords: *innovation and investment processes, technological parks, technopolis, business incubator, free economic zones.*

Інноваційна діяльності в Україні характеризується існуванням значного переліку організаційно-економічних механізмів комерціалізації науки та трансферу технологій, які характеризуються низькою ефективністю. Вирішення цієї проблеми потребує досягнення єдності інтересів всіх учасників інноваційно-інвестиційних процесів шляхом створення зрозумілих їм, простих, прозорих та ефективних механізмів кооперації науки, виробництва та фінансового сектору.

Ключові слова: *інноваційно-інвестиційні процеси, технопарки, технополіс, бізнес-інкубатор, вільні економічні зони.*

Прагнення України щодо набуття статусу повноправного члена європейської спільноти та вибір євроінтеграційного вектору розвитку обумовили загострення конкуренції з боку європейських виробників і спричинили необхідність структурної перебудови вітчизняної економіки в напрямі формування конкурентоспроможної економічної інфраструктури, здатної достойно представити нашу державу на європейський арені. Вирішення цього завдання обумовило необхідність запровадження інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Дослідженню питань інноваційного розвитку економіки були присвячені роботи таких українських вчених: В. П. Семиноженко, В. М. Геєць, Б. Є. Кваснюк, Д. М. Стеченко, Л. Яремко, Ю. Г. Симоненко. Окремі проблеми функціонування спеціалізованих науково-технічних утворень досліджувалися А. Андерсоном, Дж. Гибсоном, Д. Форнайл та Т. Бреннер. Однак, невирішеними залишаються проблеми взаємодії учасників інноваційно-інвестиційних процесів.

Специфіка інноваційної діяльності обумовлює залучення учасників, різних за спеціалізацією та сферами економічної діяльності. Зокрема науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи належать до компетенції наукової та науково-технічної сфер; освоєння виробництва та випуск інноваційної продукції здійснюється суб'єктами сфери виробництва; дефіцит власних ресурсів суб'єктів наукової сфери та підприємств реального сектору економіки та необхідність значних за обсягами та термінами інвестицій в інновації на всіх етапах їх реалізації, що обумовлює необхідність залучення суб'єктів фінансової сфери як важливих учасників інноваційної діяльності. За цих умов ключовою проблемою в рамках реалізації інноваційної діяльності є розробка ефективних механізмів взаємодії суб'єктів визначальних сфер інноваційної діяльності – науки, виробництва та інвестування інновацій.

Світова практика інноваційної діяльності демонструє різноманіття форм та методів взаємодії розробників науково-технічної продукції і виробників, застосовуваних в рамках

державної політики в сфері науково-технічного розвитку країни. В Україні запроваджено такі організаційно-економічні механізми стимулювання розвитку інновацій як наукові та індустріальні парки, спеціальні правові режими економічної діяльності (СПРЕД), до яких належать технологічні парки, спеціальні (вільні) економічні зони та спеціальні режими інвестиційної діяльності – території пріоритетного розвитку.

Діяльність технологічних парків спрямована на організацію наукоємного виробництва шляхом максимального сприяння створенню та запровадженню нових технологій та стимулювання розвитку творчого потенціалу фахівців, дозволяє поєднати потенціал університетів, науково-дослідних структур, промислових підприємств і суб'єктів інноваційної інфраструктури регіонального загальнодержавного та міжнародного рівнів [1].

Організаційно-економічний механізм взаємодії учасників інноваційної діяльності у формі технополіса ґрунтується на територіальній концентрації освітніх закладів та високотехнологічних виробництв, наявності належного кадрового забезпечення [2]. Ці форми, більшою мірою, спрямовані на інноваційний розвиток великих промислових підприємств

Спеціальні (вільні) економічні зони та території пріоритетного розвитку. Спрямовані на залучення іноземних інвестицій та сприяння їм.

Бізнес-інкубатор – це одна з форм організованих господарських комплексів, які орієнтуються на підтримку новостворених підприємств шляхом надання виробничих, офісних і т.п. площ для ведення господарської діяльності, офісного обслуговування і послуг, що супроводжують бізнесові (консультації по економічним, фінансовим, юридичним, організаційним і технічним питанням), а також допомога в пошуку фінансових засобів [3]. Таким чином майже виключаючи інноваційні процеси.

Проте, незважаючи на розвинену мережу інноваційних організаційно-економічних утворень та різноманіття форм та методів їх кооперації в рамках комерціалізації науки та трансферу технологій, сучасний стан інноваційної активності вітчизняних підприємств знаходиться на низькому рівні, зокрема у 2015 р. частка інноваційних підприємств становила 16,8% загальної кількості промислових підприємств в Україні, що на 0,6% нижче аналогічного показника 2013 року. Така динаміка інноваційної активності промислових підприємств є особливо загрозливою на фоні зростання їх кількості, адже свідчить про втрачання інтересу бізнесу до інновацій незважаючи на зниження рентабельності операційної діяльності.

В рамках інноваційної діяльності вітчизняними промисловими підприємствами у 2015 році придбано 739 одиниць технологій, з них 571 – в Україні та 168 (або 22,7% загального обсягу трансферу технологій) – за кордоном. Отже однією з проблем вітчизняної інноваційної діяльності є невідповідність пропонованих винаходів та розробок потребам реального сектору економіки, що обумовлює необхідність їх пошуку закордоном. При цьому істотна частина вітчизняних винаходів не досягають споживача. Також слід відзначити, що трансфер технологій здійснюється переважно державним установам для бюджетного фінансування при цьому платоспроможний попит в реальному секторі економіки на інновації знаходиться на низькому рівні.

За даними Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України у 2015 р. переважна кількість промислових підприємств (7%) впроваджували інноваційні види продукції (машини, обладнання, програмне забезпечення), 5,9% - нові технологічні процеси [4].

В структурі запроваджених останніми роками інновацій промислових підприємств провідне місце посідають процесові інновації – у 2012-2015 рр. інноваційні процеси виробництва та менеджменту запровадили 1 242 промислових підприємства, з яких 1085 – нові або вдосконалені методи обробки чи виробництва продукції, 199 – методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції та 323 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів, зокрема системи матеріального обслуговування, операцій щодо закупівель, обліку та розрахунків. Наступне місце в сукупності запроваджених інновацій

виробничих підприємств посідають продуктові інновації – використання в процесі виробництва новітніх машині, обладнання, програмного забезпечення. Зокрема, у 2013-2015 рр. запровадженням інноваційної продукції займалось 1 190 підприємств, з яких 296 – нову для ринку і 1031 – нову лише для підприємства. Значно меншими в системі інновацій промислових підприємств за обсягами запровадження є маркетингові інновацій. Так, у 2013-2015 рр. з яких з метою задоволення потреб споживачів, а також збільшення обсягів продажу 301 підприємство впровадило маркетингові інновації; 268 підприємств підвищували ефективність своєї діяльності шляхом упровадження організаційних інновацій [5].

Сучасний стан матеріально-технічного забезпечення вітчизняного бізнесу характеризується критично високим рівнем зношеності виробничих фондів, що обумовлює низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та відсутність попиту на неї на зовнішніх торгових площадках. В свою чергу, така ситуація обумовлює техніко-технологічне відставання вітчизняних товаровиробників від закордонних конкурентів, що стримує економічний розвиток нашої держави, негативно відображаються на рівні її конкурентоспроможності у глобальному масштабі та актуалізує проблематику інноваційного розвитку реального сектора національної економіки.

Незважаючи на розмаїття форм взаємодії учасників інноваційно-інвестиційних процесів та їх значну чисельність, сьогодні спостерігається зниження інноваційної активності промислових підприємств; невідповідність істотної частки пропонованих в Україні інновацій існуючому попиту, що обумовлює їх трансфер з-за кордону; незначна увага вітчизняними інноваційними підприємствами до організаційних та маркетингових інновацій як необхідних складових інноваційного потенціалу промислового підприємства в умовах глобалізації; переважання інновацій у низько-технологічному секторі виробництва, що обумовлює низьку наукоємність та невисоку вартість пропонованої національними товаровиробниками продукції; переважання в загальній сукупності інноваційних підприємств таких, що здійснюють фінансування інноваційних витрат за рахунок власних коштів, недостатність яких внаслідок зниження ефективності бізнесу через макроекономічну нестабільність в країні обумовлює падіння інноваційної активності промислових підприємств.

Зазначене доводить низьку ефективність діючих форм інтеграції науки у виробництво, що обумовлене відсутністю ефективних інструментаріїв практичного впровадження науково-конструкторських розробок і винаходів зі значним потенціалом комерціалізації; їх ігноруванням співпраці з фінансовими установами як основним джерелом залучення інвестицій, що особливо актуальне в умовах дефіциту власних коштів та недостатності державної підтримки інноваційної діяльності в Україні.

Також, слід відзначити недостатність правового врегулювання державно-приватного партнерства у інноваційній сфері обумовлюють низьку вмотивованість співпраці приватного сектора із державними установами та органами державної влади в процесі реалізації інноваційних проектів.

Вирішення окресленої проблематики потребує досягнення єдності інтересів всіх учасників інноваційно-інвестиційних процесів шляхом створення зрозумілих їм, простих, прозорих та ефективних механізмів кооперації науки, виробництва та фінансового сектору в процесі підвищення конкурентоспроможності національної продукції на внутрішніх ринках та ефективного її просування на міжнародні як основного завдання в рамках реалізації інноваційної моделі розвитку нашої держави.

Література:

1. Про технологічні парки. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dknii.gov.ua/?q=node/1066.
2. Слободчук М. С. Технополіси в моделі економічного розвитку економіки / М.С. Слободчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?.

3. Фішман І. Про бізнес-інкубатори. Ресурсний центр зі сталого місцевого розвитку. Блоги. / Ілона Фішман. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rozvytok.in.ua/blogs/entry/19-про-бізнес-інкубатори.
4. Аналітична довідка «Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій» за 2012-2013 рр. : Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.dknii.gov.ua/?q=node/1889.
5. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2013 році. Статистика науки та інновацій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

Blagoy V.V.,
Candidate of Economic Science, associate professor
Horunzhij O.K.,
student
Korpan M.V.
student
Kharkiv National University of Construction and architecture

IMPROVING THE EFFICIENCY OF USE OF LABOR POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Благой В.В.,
к.е.н., доцент
Хорунжий О. К.,
студент
Корпан М. В.
студент
Харківський національний університет будівництва та архітектури

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

In the article the study of theoretical and methodological approaches to the research potential of the company as part of labor potential, main directions of improving the efficiency of labor potential.
Key-words: *personnel, labor potential, effectiveness, motivational approach, system of awarding employees.*

В статті проведено обґрунтування теоретичних і методичних підходів до дослідження кадрового потенціалу підприємства, як складової трудового потенціалу, основних напрямків підвищення ефективності використання трудового потенціалу.
Ключові слова: *кадри, трудовий потенціал, ефективність, мотиваційний підхід, системи преміювання працівників.*

Окрім загальновживаної класифікації методів мотивації, також залежно від характеру і природи виникнення в науковій літературі відокремлюють 3 групи основних потреб: матеріальні, трудові, статутні, відповідно і мотивацію правомірно поділити на матеріальну, трудову і статутну.

Проведені соціологічні дослідження підтвердили, що в сучасних кризових умовах розвитку економіки домінуюче місце (перевагу надали 68,9% опитуваних) у структурі мотивів трудової діяльності займають чинники матеріального змісту [1].

Матеріальне мотивування – це прагнення достатку, певного рівня заможності, певного матеріального стандарту проживання. Вона залежить від певних макро- і мікроекономічних показників, а саме:

- величини особистого доходу;
- диференціації доходів;
- характеру власного доходу;
- дієвого порядку матеріальних стимулів.

Величина доходів значною мірою характеризує перспективи повного відтворення робочої сили, і, як наслідок, і силу мотивування до роботи [2].

Хоча заробітна плата відноситься лише до гігієнічних факторів, саме це зумовило необхідність точного визначення її форм та розмірів, оскільки в разі прийняття хибного рішення обов'язково виникне невдоволеність працівників умовами праці, а отже зникне можливість ефективного використання трудового потенціалу.

На підприємстві, що аналізується процес праці проходить в дві зміни. Безперервна робота складу та офісу. Доплата за нічні та роботу в вихідні не проводиться.

Задуматися про рішення проблеми мотивації персоналу необхідно тому що в працівників виявляються наступні симптоми: оцінка своєї роботи як незначущої, незадоволеність своїм професійним ростом, нестача самостійності, рольова невизначеність через нечіткі вимоги, зниження ентузіазму і втрата інтересу до роботи, підвищена плинність персоналу (нормальним рівнем плинності є 4-15% відновлення складу працівників). На підприємстві плинність досягає 30% і є стійка тенденція до зростання цього показника.

Необхідно відмітити, що висока мотивація від підвищення заробітної плати особливо спостерігається в молодих працівників, яким необхідно вирішувати важливі життєві задачі: завести родину, купити квартиру, створити умови для матеріального благополуччя і т.п.

Однак ефект від зростання заробітної плати в середньому триває не більш одного року, після чого починає знижуватися. Мотивація від підвищення заробітної плати знижується практично завжди, навіть якщо істотно підвищити оклад працівника. Заробітна плата (або виплата преміальних) не буде достатнім мотивуючим фактором, якщо існує великий часовий розрив між досягненням високих результатів у роботі й одержанням грошей. Тому заробітна плата стає мотивуючим фактором тільки тоді, коли вона прямо зв'язана з результатами праці.

Розробка системи преміювання працівників найбільш надійний спосіб зосередити людей на меті, закладений в стратегічному плані, і націлені працівників всього підприємства на їхнє досягнення полягає в преміюванні працівників і груп, що домоглися намічених результатів.

Підприємство, що аналізується є будівельним підприємством прибутки якого пропорційно залежать від обсягів продаж. А обсяги продаж пропорційно залежать від ефективної роботи працівників. Впровадження системи преміювання працівників дозволить підприємству зменшити кількість робочої сили за рахунок збільшення продуктивності праці.

Для ефективного втілення у життя вибраної альтернативи рекомендується введення плану поставлених завдань для кожного працівника. При умові успішного виконання плану йому нараховується відповідний відсоток преміальних, в середньому він повинен бути близько 20%. Премії, які складають 20% і більше загальної винагороди, привертають значну увагу і спонукають до підвищення зусиль. На підприємстві премії за виробничі результати складають лише до 10% від основної заробітної плати.

Так, в базовому періоді на фірмі середньооблікова чисельність робітників дорівнювала 56 люд., денна заробітна плата яких становила в середньому 43 грн., забезпечували чистий доход від реалізації продукції (надання послуг) за день на суму 4387 грн. Собівартість реалізованої продукції – 3641 грн.

За рахунок впровадження альтернативи припустимо, що продуктивність праці працівників підвищилася вдвічі [3].

Затрати праці $T_o = 56*1=56$ *(чол./днів)*

Продуктивність праці $W_o = 4387/56 = 78,34$ *(грн./чол.-день)*

Витрати на оплату праці = *56*43 =2408 (грн)*

Витрати на оплату праці в розрахунку на 1000грн реалізованої продукції = *2408 / 4387 *1000 = 549 (грн)*

Прибуток у розрахунку на одиницю продукції = *4387-3641=746 (грн)*

Збільшення продуктивності праці удвічі *(Iw = 2)*

$W_1 = 78,34 *2 = 156,68$ *(грн./чол.-день)*

$E_1 = 156,68 *56 = 8774,08$ *(грн)*

Витрати на оплату праці при продажі одиниці продукції = *2408 / 8774,08 = 0,274 (грн);* в розрахунку на 1000грн реалізованої продукції = 274 *(грн)*

Тобто завдяки зростанню продуктивності праці вдвічі за рахунок впровадження системи преміювання витрати на оплату праці при обсязі продажу товару в 1000 грн витрати на оплату праці зменшились на *549* – 274 = 275 *(грн)*

Збільшення продуктивності праці удвічі *(Iw = 2)* дасть змогу вивільнити шістьох працівників. Зменшення кількості працівників з 56 до 50 чол. вивільнить кошти в сумі 258 грн/день *((56*43)-(50*43))*. Ці кошти можна спрямувати на підвищення премій працівникам.

Спостерігаємо зростання премій працівникам в зіставленні з базовим періодом з 12,6 % до 29,4 % у прогнозному періоді (+16,8%), що в грошовому виразі дорівнює 162,34 тис.грн, або 3,25 тис.грн на одного працівника.

Результати від впровадження цих заходів можна побачити вже на перших місяцях роботи. Адже, тут задіяні не тільки мотивуючі фактори матеріального стимулювання але й психологічні – конкуренція, бажання перемоги. Впровадження порядку преміювання робітників дозволить підприємству зменшити кількість робочої сили за рахунок збільшення ефективності використання кадрового потенціалу.

Крім системи преміювання робітників доволі перспективним є можливість стимулювання персоналу через прибутки підприємства.

Підвищити ефективність трудового потенціалу підприємства можливо завдяки збільшенню величини коефіцієнта використання живої праці на підприємстві. Це можна зробити на основі підвищення рівня фонду оплати праці (зараз на підприємстві він формується виходячи із закріпленої законодавством дозволеної мінімальної заробітної плати). Саме це, на нашу думку, призводить до низької вартості кадрового потенціалу, підвищеної плинності кадрів, низького рівня віддачі робітників підприємства.

Пропонуємо систему яка ґрунтується на розрахунку загального коефіцієнта використання живої праці. Останній розраховується як співвідношення загальних витрат на робочу силу до доходу від реалізації продукції. Це співвідношення, яке є сталим на підприємствах, обирається за базовий рівень коефіцієнта. Аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок про розмір базового рівня загального коефіцієнта - 0,7. Розрахований за реальними даними підприємства дорівнює 0,55.

Використовуючи розмір базового рівня загального коефіцієнта і зважаючи на чистий доход від реалізації продукції за звітний період, знаходимо можливі витрати на оплату труда. Потім ці витрати зіставляємо із реальною заробітною платою.

Таблиця 1

Розрахунок вартості трудового потенціалу підприємства на прогнозний період

Показники	Звітний	Прогнозний
ФОП, тис. грн	873,6	1100
Чистий доход від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн	1579,42	1579,42
Продуктивність праці одного робітника в звітному періоді, тис. грн	37,9	42,45
Підвищення фондоозброєності 1 робітника по відношенню до базового періоду, тис. грн/люд.	0,98	1,12
Підвищення продуктивності праці 1-го робітника по відношенню до базового періоду, тис. грн	0,92	1,13
Оцінка одиниці живої праці, тис. грн	40,37	42,07
Середньооблікова чисельність, чол.	56	50
Чисельність персоналу, чол.	31	31
Загальний коефіцієнт використання живої праці	0,55	0,7
Трудовий потенціал підприємства, тис. грн.	688,3	912,9
Управлінський потенціал, тис. грн.	164,5	164,5
Загальний трудовий потенціал підприємства, тис. грн.	852,8	1077,4

Зіставлення припустимих витрат на робочу силу із фактичною заробітною платою показує, що фактичні витрати нижчі за припустимі, і дозволяють підвищити заробітну плату працівникам. Також проведені розрахунки призводять до підвищення рівня вартості загального трудового потенціалу підприємства на 26,4%. Це свідчить про загальне підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства.

Література:

1. Elektronnij resurs.- Rezhim dostupu: http://www.refine.org.ua
2. Balabanova L.V. Upravlinnya personalom: Navchal'nij posibnik / L.V. Balabanova, O.V. Sardak. - K.: VD «Profesional», 2006. - 512 s.
3. Blagoy V.V. Optimization programs for goods as a management tool enterprise financial condition / Blagoy V.V., Yevstyefyeyeva A.A. // Economics, management, law: realities and perspectives: Collection of scientific articles. – Les Editions L'Originale, Paris, France, 2016.- P.413-416.

Dielini M.M.

PhD in Economics, associate professor

National Pedagogic Dragomanov University

MODELS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: SOCIOECONOMIC ASPECT

The article presents various models of social responsibility, a comparative analysis of them. It is analyzed the socio-economic aspect of CSR in each of the models.

***Keywords**: CSR, socio-economic responsibility, philanthropy, legal responsibility, ethical responsibility.*

In theory and practice of social responsibility are different models of its, which is depend on the scope of the enterprise, the purpose of the operation and direction of the company. When a company applies to the social direction of its operation, it chooses a particular model, the basic principles, according to which it starts to operate. A separate part of the social responsibility is a socio-economic responsibility, which differs from the legal, ethical, moral, and aims to increase revenue as a result of CSR and, on the contrary, due to the economic component - increasing welfare.

Table 1

Four models of CSR by Carroll [1, 2]

	Type	Characteristic
1	**Economic**	A company's first responsibility is its economic responsibility. It concerns the responsibility of business of producing goods and services needed by society and selling them making a profit. Before a company thinks about being a good corporate citizen, it first needs to make sure that it can be profitable.
2	**Legal**	A company's legal responsibilities are the requirements that are placed on it by the law. Next to ensuring that company is profitable, ensuring that it obeys all laws is the most important responsibility, according to the theory of corporate social responsibility. Legal responsibilities can range from securities regulations to labor law, environmental law and even criminal law.
3	**Ethical**	After a company has met economic and legal responsibilities, a company can concern itself with ethical responsibilities. Ethical responsibilities are responsibilities that a company puts on itself because its owners believe it's the right thing to do - not because they have an obligation to do so. Ethical responsibilities could include being environmentally friendly, paying fair wages or refusing to do business with oppressive countries, for example.
4	**Philanthropic**	If a company is able to meet all of its other responsibilities, it can begin meeting philanthropic responsibilities. Philanthropic responsibilities are responsibilities that go above and beyond what is simply required or what the company believes is right. They involve making an effort to benefit society -- for example, by donating services to community organizations, engaging in projects to aid the environment or donating money to charitable causes. It focuses on more luxurious things such as improving the quality of life of employees, local communities and ultimately society in general.

Consider different views on these models. First, we turn to the idea of Carroll, who is one of the fundamentalist social responsibility.

According to Carroll "corporate social responsibility involves the conduct of a business so that it is economically profitable, law abiding, ethical and socially supportive. To be socially responsible then means that profitability and obedience to the law are foremost conditions when discussing the firm's ethics and the extent to which it supports the society in which it exists with contributions of money, time and talent". And the different layers in the pyramid help managers see the different types of obligations that society expects of businesses [1]. Model A. Carroll covers four types of social responsibility: economic, legal, ethical and so-called discretionary. Their characteristic is presented in table 1.

So we see that Carroll has divided CSR into 4 models and economical stands to him first, saying that it is the first in the company, that is, the problem of any business to make money, in order to be able to pay wages, to produce goods and services. Based on economic responsibility are being built all the other species. That is, it is the foundation of CSR.

James Brummer in his book, Corporate Responsibility and Legitimacy, describes the four theories of CSR: classical, stakeholder, social demandingness and social activist. He differs types of CSR in quite another way (table 2).

Table 2

Four types of CSR by J. Brummer

Type	Characteristic	Notes
Classical	Individuals operating together in mutually satisfying (or profitable) exchanges – leads to the most efficient economic system. In order to fulfill their institutional responsibility to society, corporations should limit any social activities that add costs and reduce their profits. In this model, the government should function to promote activities and laws that protect/benefit the public.	Classical theorists believe that their model is the most socially responsible because it's the most efficient. ▪ Shareholders benefit because they make a greater return on their investment. ▪ Consumers benefit because prices stay low. ▪ Workers are happy because higher profits help the company to expand, creating more jobs, better wages, and other benefits. ▪ Society as a whole benefits because these successful businesses and their workers all pay taxes to the government, which then fulfills its social functions: education, roads, social services, etc. The government also acts in the interest of society to determine the laws by which these companies must abide.
Stakeholder	Stakeholder Model has a more complex approach than Classical one. In addition to earning a profit, this model includes consideration of the impact upon major stakeholders when making a decision. Stakeholders include: ▪ stockholders ▪ workers ▪ consumers ▪ suppliers ▪ creditors ▪ competitors ▪ members of government	The arguments in favor of this model provide some examples of the broader ethical framework. On the one hand, many theorists make consequentialist arguments.

Type	Characteristic	Notes
	agencies overseeing the firm (in cases of legal jurisdiction and the functioning of government agents) ▪ professional groups representing individuals within the company ▪ residents of local communities in which the facilities or plants are located.	
Social demandingness	In comparison with the other two theories that were described, the Social Demandingness Theory (as it is called by Brummer) says that the corporation exists to carry out the demands of the broad public. Unlike the Stakeholder theory, this theory maintains that management is directly responsible to the general public.	The proponents of this model argue that managers consider the demands or expectations of their stakeholders and of the public. Executives should make decisions that promote the welfare of the general public as set out by these expectations. For example, Thorton Bradshaw asserts that firms should provide clean air and water in order to promote the health of the community. He also says that firms are responsible to create a working environment in which employees find fulfillment in their work and a community that experiences meaningful leisure and dignity.
Social activist	Finally, the fourth model of Corporate Social Responsibility can be called the Social Activist Model. Much like the Social Demandingness model, this model assumes that corporations are responsible to the whole of society. Proponents of both of these models argue that executives should be social and moral leaders in the community and that corporations should be addressing major issues like poverty and global health. The social activism (or moralism) model assumes that there is a universal standard for determining these responsibilities. Many theorists argue that the basis for this standard is ethical while others argue for a religious basis.	There are a wide variety but here are a few responsibilities: ▪ to voluntarily disclose the contents of products ▪ to examine the ethical impact of their actions ▪ to disclose the results of their social performance ▪ to implement a code of conduct ▪ to hire specialists in social or ethical decision-making to advise executives ▪ to conduct social impact studies before a major decision is made ▪ to be more generous in charitable giving ▪ to implement social responsibility planning.

[3, 4, 5, 6]

Thus, in theory, proposed by Brunner, are 4 models of CSR, but they are slightly different from the theory of A. Carroll. They describe how an enterprise involved in CSR. The first - the most simple - a classic model that has something to do with the economic model Carroll. Other cumulative increasingly attracted to participate in CSR. Last – Social activist – is considered by some scientists even to religious or ethical standards.

There is also another model of CSR, which will be presented below. It also provides four models of social responsibility, but they are slightly different from those that were also considered. Please note that this typology developed for small and medium enterprises (SMEs). In theory there Jun Ma there are: Hierarchy Model of CSR, Side-by-side Model, Star Model and Coordinate Model of CSR.

According to this typology, the first relevant framework is the Hierarchy Model of CSR. Given the peculiarities of SMEs identified in the literature, we seek in this section to highlight relevant theoretical models that can be useful in providing a greater understanding of the sources of such peculiar CSR orientations in SMEs and potential differences with Multinational Corporations (MNCs). The first relevant framework or theoretical lens is the four part definition of CSR, comprising economic responsibility (jobs, wages, and services), legal responsibility (legal compliance and playing by the rules of the game), ethical responsibility (being moral and doing what is just, right, and fair), and discretionary responsibility (optional philanthropic contributions), which was proposed by Carroll and described above.

The second is – Side-by-side Model of CSR, which examines the principles motivating responsible behavior, the processes of responsiveness, and the outcomes of social performance. A comprehensive and integrated CSR approach would ideally entail according attention to all three aspects of CSP (principles of CSR, processes of social responsiveness, and outcomes of corporate behavior), across all domains of the firm's operations (e.g., economic, legal, ethical, and discretionary).

Star Model of CSR - the third relevant framework is the Star Model of CSR, which provides another fruitful theoretical lens. It has helped in re-conceptualizing the nature of the firm, encouraging consideration of new external stakeholders, beyond the traditional pool-shareholders, customers, employees, and suppliers, and legitimizing in turn new forms of managerial understanding and action.

The final fruitful theoretical model is the Coordinate Model of CSR, in which the author identifies two relevant dimensions for the analysis of CSR in practice, involving the motivation basis (strategic versus altruistic) and the locus of responsibility (corporate versus individual). The strategic motive seeks to reconcile firm and managerial interests with societal interests, while the altruistic motive is humanitarian or philanthropic, involving genuine optional caring, irrespective of whether the firm will reap concrete benefits or not. The corporate locus of responsibility attributes responsibility for social action to the corporation itself, while the individual locus of responsibility shifts attention to the role of individual managers as champions of CSR, exercising stewardship and influence in pursuit of specific social interventions [7].

So we see that this type of classification models comparison CSR is generally small and medium business and multinationals. This classification is more complicated than the first because it considers it in its first model. Other models differ in those that they studied, or motivational aspect or part of individual citizens and employees in CSR etc.

Consider one more classification models of CSR, which offers two models: the Constituency Model and the Sustainability Model of CSR.

The constituency model of CSR sees the corporation as an organization consisting of a number of different groups of people, in which the members of each group share more or less common interests. Shareholders, for example, generally seek maximal return on their investments. Employees want rewarding work, satisfactory working conditions, and good wages. Creditors expect that they will be paid according to the terms of their contracts. According to this view of the corporation, CSR requires management to balance shareholder and nonshareholder interests. Socially responsible leadership therefore necessitates that management temper its pursuit of profit with regard for such considerations.

The Sustainability approach to CSR is based on the idea that the corporate entity should remain economically viable over the long run. The corporation must generate profits because survival requires it, but survival most emphatically does not require short-term profit maximization. In fact, a short-term time horizon may impede the corporation's long-run sustainability because it can result in policies that sacrifice future earnings for current net income.

The connection between sustainability and CSR is simply the realization that the corporation's long-run prosperity depends on the well-being of its various stakeholders, including workers, suppliers, and customers. Sustainability also requires ongoing availability of natural

resources and a natural environment in which the corporation and its various constituencies can survive and flourish. Well-functioning markets and stable and supportive governments are also essential. Because the corporation itself has a significant role to play in determining the welfare of these stakeholders and in nurturing productive, reliable relations with them, a sustainability approach to business success has the potential to achieve many of the goals that CSR proponents advocate [8].

Now introduce generalizations the abovementioned material, which will be allocated to socio-economic responsibility in each of the proposed models.

Table 3

Socio-economic aspect of CSRs Models

	Author	Name of model
Socio-economic responsibility	A. Carroll	Economic
		Philanthropy
	J. Brunner	Classical
		Stakeholder
	Jun Ma	Hierarchy Model
		Star Model
	David K. Millon	Constituency Model
		Sustainability Model

After the research, we can conclude that there is a sufficiently large attention to study models of social responsibility. At the heart of each model is its economic component, that states that the company originally focused on economic development and this is a further responsibility to refresh the company. But it is clear that economic growth alone is not socially responsible, is long and mutual causing process. Because without economic development can not take place social. Conversely, without social is hardly ever economic. If a person is stuck in its development, it also relates to its ability to work and perseverance.

References:

1. Waldman, D, Siegel, D & Javidan, M, 2004, "CEO Transformational Leadership and Corporate Social Responsibility", Working Paper, Rensselaer Polytechnic Institute
2. M. Scilly Four Types of Corporate Social Responsibility. Access mode: http://smallbusiness.chron.com/four-types-corporate-social-responsibility-54662.
   html.
3. Models of Corporate Responsibility Part I: The Classical Model. Access mode: https://projectcsr.wordpress.com/2010/12/03/models-of-corporate-respon
   sibility-part-i-the-classical-model/.
4. Models of Corporate Social Responsibility Part 2: The Stakeholder Model. Access mode: https://projectcsr.wordpress.com/2010/12/09/models-of-corporate-social-responsibility-part-2-the-stakeholder-model/.
5. Models of Corporate Social Responsibility Part 3: Social Demandingness Model. Access mode: https://projectcsr.wordpress.com/2010/12/20/models-of-corporate-social-responsibility-part-3-social-demandingness-theory/.
6. Models of Corporate Social Responsibility Part 4 (of 4): Social Activism. Access mode: https://projectcsr.wordpress.com/2010/12/30/models-of-corporate-social-responsibility-social-activism/.
7. Jun Ma, A Study on the Models for Corporate Social Responsibility of Small and Medium Enterprises, Physics Procedia 25 (2012), 435 – 442.
8. David K. Millon, Two Models of Corporate Social Responsibility, 46 Wake Forest L. Rev. 523 (2011).

Stoyan Koev
PhD
Agro Finance REIT SEO, Plovdiv, Bulgaria

INFLUENCE OF COMPANY CULTURE ON THE COMPANY'S ENTREPRENEURSHIP

д-р Стоян Коев

ВЛИЯНИЕ НА ФИРМЕНАТА КУЛТУРА ВЪРХУ ФИРМЕНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Summary: *The company culture affects organizational effectiveness by specific characteristics and their manifestations. The scientific literature indicates that entrepreneurial, adaptable and innovative cultures are sources of competitive advantage and also contribute to improving business efficiency. Thus, corporate entrepreneurship affects business performance through entrepreneurial corporate culture. As a multidimensional concept, corporate culture can be developed and managed by senior management to strategic organizational goals. The need for modern business organizations to show entrepreneurial behavior and develop supportive corporate culture to survive, gain competitive advantage and achieve higher performance.*

Keywords: *culture, corporate culture, entrepreneurial culture, entrepreneurship, corporate entrepreneurship.*

Резюме: *Фирмената култура влияе върху организационната ефективност чрез конкретни свои характеристики и проявления. В научната литература е посочено, че предприемаческата, адаптивна и иновативна култури са източници на конкурентно предимство и също допринасят за подобряване на ефективността на бизнеса. По този начин, фирменото предприемачество засяга ефективността на бизнеса чрез предприемаческата фирмена култура. Като многомерно понятие, фирмената култура може да бъде разработена и поддържана от висшето ръководство спрямо стратегическите организационни цели. Необходимост за съвременните бизнес организации е да проявяват предприемаческо поведение и да развиват благоприятна фирмена култура, за да оцелеят, да получат конкурентно предимство и да постигнат по-висока производителност.*

Ключови думи: *култура, фирмена култура, предприемаческа култура, предприемачество, фирмено предприемачество.*

JEL: M14, M 19, L26.

Въведение

Предприемачеството е признато като характерна нагласа или процес в организацията, който се явява критичен фактор за развитие и успех. Предприемаческите дейности могат да създадат конкурентно предимство на организацията в настоящите и бъдещи пазари, защото предизвикват използването на всички възможности. В променливите условия на външната среда, в които функционират съвременните организации, предприемачеството е необходим инструмент за осъществяване на стратегически иновации.

Предприемаческите дейности във вече създадена организация са приемани за фирмено предприемачество, което се явява важен управленски елемент в организационното и икономическо развитие и производителност. Фирменото предприемачество се откроява като организационен процес, който допринася за дългосрочното организационно оцеляване и постигане на по-висока производителност и рентабилност. По този начин, фирменото предприемачество се превръща в основен инструмент за получаване на конкурентно предимство и важен източник на стратегическо поведение.

Има фактори, които влияят върху обема и задълбочеността на предприемаческите действия, които се предприемат в рамките на организацията, за да се осъществи фирменото предприемачество. Тези фактори са признати като предшественици на предприемаческите действия, върху които се изгражда фирменото предприемачество. Един от тези предшественици е фирмената култура. Фирмената култура е приемана като изключително важна за конкурентното предимство, защото тя отговаря на външната среда и на фирмената стратегия. Последните проучвания, които са изследвали връзката между различните аспекти на културата и предприемаческо поведение, са открили, че способността на дадена организация да развива и поддържа фирмено предприемачество е подчинена на фирмената култура.

Посочените аргументи определят **значението и актуалността** на разглежданата проблематика.

Целта на настоящата статия е да се представи връзката между фирмената култура и фирменото предприемачество и ефектите на културата върху предприемачеството.

Обект на изследване са фирмената култура и фирменото предприемачество.

- **Същност на фирмената култура**

Фирмената култура може да се дефинира като набор от ценности, вярвания, нагласи, очаквания и норми, които са споделяни от членове на организацията. Културата се предава от настоящите служители към новодошлите и определя нормите за подходящо поведение в рамките на организацията. Фирмената култура се приема като важен източник за устойчиво конкурентно предимство, тъй като притежава характеристиките на стратегически актив, а именно – неповторимост и създаване на нематериална стойност.

Фирмената култура се разглежда като изключително мощен фактор, който определя индивидуалното и груповото поведение на хората в една организация. Често на фирмената култура се придава абстрактен характер, поради невъзможността да бъде видяна или докосната, но същевременно е пропита във всички организационни дейности, процеси и организационни решения.

Фирмената култура се определя като вътрешната част на по-дълбокия фирмен характер, в който колективният интерес и единството на организацията се изграждат чрез споделените убеждения, традиции и вярвания. Фирмената култура поставя акцент върху процеса, при който се конструират споделените когнитивни модели.

Според редица автори един от най-ефективните фактори за успех в една организация е всички да се научат на споделените ценности и поведение, заложени във фирмената култура на организацията.

Е. Шейн предлага една от най-пълните и най-разпространени дефиниции за фирмената култура. Според автора, понятието за фирмена култура е съвкупност от основните убеждения, които са открити или развити от дадена група, докато тя се е научавала да се справя с проблемите, породени от вътрешната и интеграция и външната и адаптация. Според Шейн, тези предположения са били изпитани достатъчно на практика, за да се установят за валидни и да бъдат предадени на новите членове на групата, разкривайки правилния начин на мислене, възприемане и чувстване.

Фирмената култура е една от вътрешните организационни променливи, които имат влияние върху стопанската дейност и представяне. Тя до голяма степен определя това, как членовете на организацията ще възприемат работа и начините, по които тя трябва да се извършва. Фирмената култура влияе върху всеки един аспект от организационния живот:

- ✓ отразява поведението на дадена организация и нейните членове;
- ✓ отразява как организационните членове са свързани един с друг в рамките на организацията;
- ✓ отразява как членовете на организацията се отнасят с хората извън организацията – клиенти, доставчици и конкуренти.

Наличието на различни видове на фирмена култура означава, че бизнес организациите могат да притежават или модифицират фирмената култура по различни начини. За целта на настоящата статия интерес за автора представляват класификациите на Р. Дешпанде и Дж. Фарли и Е. Уолах. Р. Дешпанде и Дж. Фарли. Те класифицират фирмената култура като открояват четири основни прототипа – предприемаческа култура, конкурентна култура, консенсусна култура и бюрократична култура. Е. Уолах предлага подобна класификация, типологизирайки фирмената култура по сления начин: подкрепяща култура, иновативна култура и бюрократична култура.

- **Същност на фирменото предприемачество**

Фирменото предприемачество не може да бъде правилно разбрано или анализирано без предварително да се дефинира терминът предприемачество. За предприемачеството

съществуват множество авторови дефиниции, които разглеждат това явление от различни гледни точки. Едни автори определят предприемачеството като процес на правене на нещата, който по принцип не се извършват в хода на обичайната и рутинна дейност на организацията. Други автори разгледат предприемачеството като тип поведение, което включва поемането на инициатива и организация на икономическите механизми, за да се усвоят практично всички ресурси и да се преценят допустимите рискове във всички ситуации. Предприемачеството се приема и като процес на създаване на богатство от лица, които поемат рисковете от предоставянето на продукти, които носят стойност. Д. Куратко обобщава различните определенията, като дефинира предприемачеството по следния начин: динамичен процес на промяна, визия и създаване, който изисква прилагане на страст и енергия за целите на създаването и прилагането на нови идеи и творчески решения. Той също така добавя, че предприемачеството обхваща готовност и способност да се вземат изчислени или благоразумни рискове. Предприемачеството е умение да се съберат всички необходими ресурси и да се разработи солиден бизнес план и нова визия, за да се познаят всички възможности, които предлага пазара и които конкурентите все още не са открили.

От дефинирането на предприемачеството може да се предположи, че фирменото предприемачество е предприемачество в рамките на съществуваща организация, или казано по друг начин – предприемачество на организационно ниво. Аналогично и фирменото предприемачество не разполага с универсална дефиниция. Според някои автори, корпоративното предприемачество се определя като способността на организацията да се идентифицира и преследва възможностите на пазара, без да се ограничава от оскъдните организационни ресурси. В по-тесен смисъл фирменото предприемачество може да се разбира и като процес, чрез който отделни индивиди или група от хора в организацията могат да идентифицират и преследват възможности, без да се ограничават от наличните ресурси.

Фирменото предприемачество също се определя като процес, при който отделни лица или група от физически лица в съществуващите организации създават нов бизнес или инициират стратегически подобрения на съществуващите организационни продукти, процеси и практики. С. Захра дефинира фирменото предприемачество като организационни дейности, които са насочени към създаване на нов бизнес в рамките на организацията.

Прегледът на различните дефиниции показва, че фирменото предприемачестовото се занимава с корпоративния риск, иновации и стратегическо обновление. Под корпоративен риск се разбира създаването на нов бизнес в рамките на или извън съществуващата организация, иновациите включват въвеждането на нови продукти или услуги в нови или съществуващи пазари, а стратегическото подновяване се отнася до създаването на подобренията на съществуващите организационни процеси, продукти или услуги.

Фирменото предприемачеството се концептуализира и операционализира по два начина – предприемаческа ориентация и предприемачески мениджмънт. Предприемаческата ориентация и предприемаческото управление показват предприемаческата позиция на една организация и отразяват организационните дейности, процеси, практики и административни рутинни процедури.

Предприемаческата ориентация също се определя като организационен процес и практика, които водят до създаването на нов бизнес, който се характеризира с един или комбинация от следните елементи: поемане на риск, новаторство, проактивност, конкурентна агресивност и автономия. Редица автори се обединяват около идеята, че предприемаческата ориентация е конструкция с три под-измерения, а именно: поемане на риск, новаторство и проактивност. Трите измерения са взаимозависими, т.е. когато едното от тях увеличава своята стойност, то и другите две се увеличават пропорционално. Друга група автори допълва този списък до пет измерения, добавяйки автономия и конкурентна агресивност. Независимо от броя на измеренията, размерът на предприемаческата ориентация варира

независимо от ефективността на бизнеса, в зависимост от това колко е благоприятна вътрешната и външната организационна среда.

Предприемаческото управление е способността на организацията да се идентифицира и да преследва възможностите на пазара, без да се ограничава от ресурсите. Предприемачеството е практика за управление, която се основава върху възможностите, а не върху ресурсите. Предприемаческото управление е конструкция с шест измерения, а именно стратегическата ориентация, ориентация към ресурсите, управленска структура, философия на възнагражденията, ориентация към растежа и предприемаческа култура. Стратегическата ориентация се отнася до ситуацията, в която първо са идентифицирани възможностите и след това ресурсите, които са необходими. Ориентацията към ресурсите се отнася до значението на ресурси при реализацията на възможностите. При съвременните организации много често се наблюдава ситуацията, при която възможностите се увеличават, докато ресурсите, необходими за тези възможностите, са сведени до минимум. Структурата на управление е измерение, което се отнася до това, че организационната структура трябва да бъде организирана по начин, при който една организация ще бъде в състояние да използва ресурси, които не притежава. Организационната структура трябва да бъде гъвкава, така че отделни лица или групи в рамките на организацията да са в състояние да преследват набелязаните възможности. Философията на възнагражденията показва, че наградите на работниците и служителите трябва да се основава на създадената стойност. Ориентацията към растеж означава, че всички организации желаят да растат. Предприемаческата култура е свързана с идеята, че всички служители трябва да бъдат насърчавани да бъдат по-креативни и иновативни, за да може организацията да поддържа своят предприемачески дух.

- **Влияние на фирмената култура върху фирменото предприемачество. Изграждане на предприемаческа фирмена култура.**

Фирмената култура оказва влияние върху организационните процеси чрез различните си функционални проявления в рамките на организацията. Чрез своите същностни и мотивационни фактори, фирмената култура може да се изгради като подкрепяща предприемаческото поведение, което от своя страна ще стимулира развитието на фирмено предприемачество.

Фирмената култура като компонент на организационното развитие обхваща, освен система от ценности и стандарти, и набор от подходящи мотивационни фактори, които насърчават ефективното й прилагане. В стратегически контекст, фирмената култура може да се разглежда като важен лост в процеса на вземане на управленски решения. Може да се предположи, че успешните организации са такива, защото притежават култура, която подчертава необходимостта от непрекъснати промени. Организациите, в които културата може да се отрази отрицателно върху способността им да се адаптират или създават промени, често са обречени на провал. Непрекъснато променящите се организации развиват успешно фирмено предприемачество, което е инструмент за повишаване на ефективността и растежа на организацията.

Фирмената култура също може да бъде възприета като мощен инструмент, който улеснява и ускорява процеса на координация. Служителите по-лесно разбират и по-ефективно координират своите дейностите, защото фирмената култура замества формалните механизми за координация, като например писмените процедури. В процеса на развитие на фирменото предприемачество, възприемането и координирането на служителите в процеса на въвеждане на промени и иновации е от съществена важност за успеха на цялостния предприемачески процес.

Фирмената култура е също ефективен контролен механизъм. С приемането на определени ценности и стандарти в рамките на организацията, контролът, идващ от вътрешността на организацията, значително се опростява.

Фирмената култура също може значително да намали конфликтите в организациите. В този контекст, различните нагласи на служителите могат да се управляват по-ефективно,

което значително улеснява въвеждането на нови управленски решения. Новите управленски решения често са свързани с процеса на фирменото предприемачество в рамките на организацията. Избягването на конфликт и съпротива у служителите към промени в работния процес е от изключителна важност за внедряване на иновации и постигане на конкурентно предимство на пазара.

Фирмената култура може да повлияе на отношението и поведението на служителите по време на работа. Една силна култура е добър мотиватор, защото допринася за идентификацията на служителите в организацията, както и за създаването на чувство за принадлежност към организацията.

Положителната фирмена култура се определя като култура, която набляга на:

- ✓ развитието на силните страни на служителите;
- ✓ стимулирането чрез награди да бъде повече от наказанията;
- ✓ да не се подчертава само организационната ефективност, но и индивидуалния растеж.

Предприемаческата култура е култура, която подкрепя фирменото предприемачество и се характеризира с определени културни ценности.

Предприемаческата култура предполага *положително отношение и отвореност към промените*, без значение от къде идват те. Най-успешните и развиващи се организации са тези, които са изградили фирмената си култура така, че да приветства промените и да открива възможностите. Ориентацията към промени изисква не само пасивно адаптиране към промените в пазара, но също така и активен и иновативен ангажимент за създаване на нещо ново, което да създаде най-добрата стойност за клиента и да постигне по най-добрия начин организационните цели.

В предпримаческата култура *знанието* е ключов фактор при осъществяването на предприемаческите процеси. Културата трябва да улеснява и насърчава системното решаване на проблемите, въвеждането на нови подходи, извеждането на поуки от натрупания опит и най-добрите практики, както и непрекъснатия трансфер на знания.

В рамките на предприемаческата култура специално внимание се обръща на постоянното *новаторство, творчество* и *безусловна подкрепа* за процесите на генериране на нови идеи. Културата стимулира различните мнения, чрез изграждането на система за предложения. Фирменото предприемачество изисква новаторски подход, противоположен на ежедневните рутинни процедури. Като се вземат предвид технологичните промени, от значение за съвременните организации е да инвестират в развитието на човешките ресурси на всички нива, за да се справят с тези промени.

Организациите с предприемаческа култура поддържат *политика, ориентирана към служителите* и тяхната способност и готовност да създават нови идеи и да ги реализират на практика. Развитието на човешките ресурси трябва да се възприема като дългосрочна инвестиция, а не като разход, защото именно тази инвестиция е с най-бързата възвращаемост.

Предприемаческата култура създава *специална работна атмосфера*, в която различни идеи и подходи при решаване на проблеми са добре дошли. Но непосредствено с това, изгражда осведоменост за това кои са важните индивидуални качества, знания, умения и компетентности, които ще доведат организацията до устойчивост и растеж в бъдеще.

Културата, която подкрепя предприемачеството, е изградила ясни правила и процедури по отношение на *приемливата степен на организационния риск*. В този смисъл, неуспехите в процеса на поемане на риск не са съпроводени с тежко наказание и санкции. Предприемчивият стил на управление създава различна нагласа към риска и несигурността – вместо насърчаване на сигурност и избягване на риск, предприемаческата култура толерира поемането на риск и неговото ефективно управление.

Предприемаческата култура залага на *автономност при вземането на решения*, отговорност на всички равнища на управление, децентрализирани процедури за вземане на

решения, свобода за независими действия, делегиране на власт и прилагане на гъвкави и ефективни процеси за вземане на решения. Всички служители, независимо от йерархичното ниво, на което се намират, могат да допринесат със своите знания, умения и компетенции при взимането на решения за справяне със съществуващите и потенциалните проблеми в рамките на тяхната сфера на отговорност и компетентност. Предприемаческият процес изисква всички членове на организацията да бъдат възприемани като бизнес партньори, а не единствено като служители, изпълнители на работни задължения.

Друга важна характеристика на предприемаческата култура е *отворената комуникация и работата в екип*. При решаване на съществуващи проблеми споделянето на изчерпателна информация е от съществена важност за взимането на правилни управленски решения. Връзките на организацията с вътрешната и външната среда я поставят под непрекъснато взаимодействие и комуникация с други стопански субекти. Фирменото предприемачество се основава на работа в екип, поради което отворената комуникация между членовете на организацията и сплотеността на работните групи е от изключителна важност за крайния изход на предприетите предприемачески инициативи.

Вероятно едни от основните детерминанти на предприемаческата фирмена култура са *ангажиментът и чувството за принадлежност* към дадена организация. Информираността на служителите, че могат да постигнат собствените си цели, докато реализират организационните, значително увеличава и укрепва техния ангажимент и желание за следване на организационната стратегия. Фирменото предприемачество трябва да се възприеме като предоставяне на свобода, чрез която служителите да постигат личните си предприемачески цели и идеи, благодарение на което ще се повиши техният ангажимент към осъществяване на организационните предприемачески дейности.

За да се създаде предприемаческа фирмена култура в рамките на организационната среда, е необходимо да се разработи подходяща система от мотивационни фактори, както материални, така и нематериални. *Материалните мотивационни фактори* са съществените елементи, които подкрепят културата в рамките на организациите и най-често се използват като отправна точка за изграждане на фирмено предприемачество. Материалните фактори най-често са под формата на награди за стимулиране на ангажимента и лоялността на служителите и сътрудниците на всички нива на управление – например по-високи заплати или бонуси от разпределение на печалбата. Въпреки това, наличието на *нематериални мотивационни фактори* също е от голямо значение за стимулиране на предприемаческия дух у служителите – например интересна работа, възможности за лично израстване и по-нататъшно развитие, повече отговорности, нови предизвикателства, справедливо третиране, приятна работна среда, гъвкаво работно време, възможности за работа у дома и други.

Готовността на висшето ръководство да предостави автономия на служителите за насърчаване на тяхното творчество също е от съществено значение за развитие на фирменото предприемачество. По този начин, служителите ще могат да оценят стремежа на организацията да приеме тяхното мнение и отношение към взимането на конкретни въпроси по бъдещото развитие на организацията.

Заключение

Пазарните условия поставят нови стандарти в управлението на организациите, като ги принуждават не само да се адаптират към промените на пазара, но също така да създават вътрешни промени. Поради тази причина, от съвременните организации се изисква да бъдат проактивни и фокусирани върху непрекъснати иновации. Организацията трябва да бъдат предприемчива, за да постигне устойчив растеж и развитие.

В резултат на развитието на съвременните технологии, начинът на функциониране на организации се променя, като се създава работна среда, при която съществува гъвкавост и ангажираност. Организационните структури стават по-малко формални, служителите могат да извършват работата си по всяко време на различно място, което намалява оперативните разходи и увеличава рентабилността. Организациите са изправени пред различни бизнес

ситуации и трябва да бъдат подготвени за постоянни промени на организационните модели и структура. Все по-популярно е схващането, че организационната промяна не е свързана само с организационната структура, но и с промяна на фирмената култура и ценности. Предприемчивото преобразуване на фирмената култура е една от най-сложните форми на корпоративно предприемачество, защото включва координирани промени в организационната структура и фирмената култура, както и насърчаване и отприщване на предприемаческото поведение на служителите на всички нива на управление като двигател на икономическия растеж и бъдещите бизнес успехи.

Използвана литература:

1. Бетинджър, К., Използване на фирмената култура за постигане на високи резултати, The Journal of Business Strategy, March/April, 1989.
2. Карабельова, С., Ценности и културни практики в България, София, 2011
3. Covin, J.G., D.P. Slevin, A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior, Entrepreneurship Theory and Practice, 1991
4. Deshpande, R., J. U. Farley, Executive insights: Corporate culture and market orientation: comparing Indian and Japanese firms. Journal of International Marketing, 1999
5. Kuratko, D. F., M. H. Morris, J. G., Covin, Corporate innovation & entrepreneurship. Canada: South-Western Cengage Learning, 2011
6. Hofstede, G., Cultures and organizations: Software of the mind, New York: McGraw Hill., 1997
7. Schein, E., H., Organizational Culture and Leadership. San Francisco: Jossey Bass, 1992
8. Zahra, S.A., J.C. Hayton, The effect of international venturing on firm performance: The moderating influence of absorptive capacity, Journal of Business Venturing, 2008
9. Wallach, E. J., Individuals and organizations: The cultural match. Training and Developmnt Journal, 1983

Kolesnyk M.V.,
PhD, associate professor,
Komandrovska V.E.,
PhD, associate professor,
Sozynova I.V.
Postgraduate
National Aviation University, Ukraine

INTEGRATION AS FUNDAMENTAL FUNCTION OF LOGISTICS MANAGEMENT

Колесник М.В.,
к.е.н., доцент
Командровська В.Є.,
к.е.н., доцент
Созинова І.В.
аспірантка
Національний авіаційний університет, Україна

ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНА ФУНКЦІЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

The article says about the features of formation of logistics management as an independent direction of scientific thought today. Determination of its integrative function as a differentiating feature in the circulation process of the key concepts in the complex of related sciences is proposed.

Keywords: *administration, management, marketing, marketing management, logistics management, marketing logistics, integration, function.*

В статті розглянуто особливості формування логістичного менеджменту як самостійного напрямку наукової думки сьогодення. Запропоновано визначити його інтеграційну функцію як диференціюючу ознаку в процесі циркуляції ключових понять у сукупності споріднених наук .

Ключові слова*: управління, менеджмент, маркетинг, маркетинг-менеджмент, логістичний менеджмент, маркетингова логістика, інтеграція, функція.*

Сучасна наука стратегічного управління економічними системами активно розвивається та доповнюється новими напрямами досліджень для забезпечення науковими знаннями відповідної практичної діяльності. Зокрема, у сучасній науковій літературі спостерігається активне формування теоретико-понятійного апарату та методології логістичного менеджменту та виділяється декілька етапів його формування. Крім того, дисципліна «логістичний менеджмент» вводиться до навчальних планів багатьох вищих навчальних закладів, що свідчить про його визнання як окремої галузі наукових знань.

Проте, на теперішній час окремі спроби визначення розуміння цього терміну в науковій та нормативній літературі зводиться в більшій мірі до адміністрування логістичної системи, що, на нашу думку, не в достатній мірі розкриває доречність такого напрямку знань при наявності вже існуючої методології самої логістики та при наявності активного розвитку наукової думки в сфері «систематики» логістичних стратегій та логістичних функцій. Це фактично призводить до підміни змісту логістичного менеджменту науково-методичним апаратом логістики чи менеджменту організацій.

При цьому ми допускаємо позитивність взаємодії різних наукових напрямків. Так, на цьому наголошують А.Г. Будрін, А.М. Немчін, В.Н. Татаренко, які звертають увагу, що в цій науковій дискусії відбувається вторгнення проблем одних наукових дисциплін в інші, циркуляція понять; виникають поля полідисциплінарних досліджень, де у вивченні складного явища відбувається зустріч різних наукових дисциплін, виникають взаємні впливи [1, с.193].

Проте часто відбувається зазначена нами підміна понять. Наприклад, у фаховій спільноті при дослідженні стратегій та планування в логістиці в якості відповідних логістичних стратегій приводяться стратегії «диференціації», «найменших сукупних витрат» та «фокусування» [2]. Проте це є визнані в науковому та практичному обороті базові маркетингові стратегії. Тому, на нашу думку, існує: 1) негативний процес введення до наукових фахових дискусій термінів та їх розуміння, які фактично замість розширення наукової бази призводять до її якісного погіршення; 2) логістичний менеджмент, як самостійний науковий напрямок потребує диференціації відносно логістики та відповідно менеджменту організацій.

З метою уточнення методологічної бази сучасного розуміння логістичного менеджменту проаналізуємо декілька ключових точок зору на етимологію цього терміну.

З цього приводу в авторитетній роботі С.М.Мочерного з методології економічного дослідження зазначається, що об'єктивність пізнання прямо пропорційна історичній активності суб'єкта [3, с.54]. При цьому автор зазначає, що важливою вимогою об'єктивності понять, досягнення істини є сукупність усіх сторін дійсності в їх взаємозалежності [3, с.53].

Важливо також звернути увагу, що на необхідності таких досліджень щодо розуміння предмету та змісту окремої економічної науки завдяки аналізу етимології її визначення наголошував В.І. Черенков. Так, на прикладі аналізу етимології міжнародного маркетинг-менеджменту він обґрунтував об'єктивність та релевантність саме такої назви із змістом окремого наукового знання [4, с.653 - 660].

Відносно процесу формування логістики як науки, можна стверджувати, що нещодавно її стан можна було визначити як етап систематизації. Тут мається на увазі, що будь-яка наука послідовно проходить три етапи розвитку: накопичення матеріалу, його систематизація та встановлення закономірностей. При цьому систематизація наявного матеріалу триває, а паралельно відбувається процес визначення принципів і виявлення закономірності оптимізації потокових процесів. При цьому логістика, як наука і практика, має на меті забезпечити підвищення організованості виробничих систем [5, с. 148].

Вже сьогодні терміни «логістика» та «інтеграція» часто стають тотожними поняттями. Так, Ю.Г.Кузменко, О.Б. Левіна, А.В. Шмідт звертають увагу, що в працях зарубіжних дослідників все частіше зустрічається словосполучення «інтегрована логістика», але, одночасно, різні автори вкладають в трактування цих понять різні значення, і, як наслідок,

спостерігаються різні методологічні підходи до формування інтегрованих систем та оцінки ефективності їх інтеграційних процесів [6] .

Оригінальне і корисне дослідження зробили Т.Н. Скоробогатова та В. К. Федоров, що дослідили частоту використання термінів в тріаді «менеджмент-маркетинг-логістика» у мережі Інтернет. Ці автори прийшли до висновку щодо наявності домінування менеджменту у зв'язці «менеджмент-логістика» і підпорядкованої ролі логістики, оскільки об’єктивно широкого поширення набув термін «логістичний менеджмент», в той час як використання терміну «менеджментна логістика» практично відсутнє, а термін «логістика менеджменту» використовується значно рідше. При цьому автори звертають увагу на одночасно активне застосування таких термінів як «маркетингова логістика» та «логістичний маркетинг» [7, с 205].

О.Б. Морозов пропонує під логістичним менеджментом розуміти «процес адміністрування логістичної системи, тобто виконання основних управлінських функцій (переважно із застосуванням інформаційно-комп'ютерних технологій) для досягнення цілей логістичної системи» [8]. Це визначення однобічно розглядає логістичний менеджмент з точки зору адміністрування, що дуже обмежує це поняття.

В контексті зазначеного доцільно, на нашу думку, звернути увагу на швидкий розвиток теоретико-методологічного апарату маркетингової логістики (маркетинг-логістики). Це підтверджується значним потоком предметних наукових статей та комплексної навчальної літератури на рівні навчальних посібників чи присвячених цій тематиці окремих комплексних розділів, як то, наприклад, комплексні роботи А.А.Трифилова, А.Н.Воронков [9] чи А. О., Старостіної, А.О. Длігача, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавського та ін [10, с. 659 – 743].

Отже, відносно співвідношення у досліджуваній проблемі маркетингу, менеджменту та логістики, спостерігається:

1) розповсюджена інтерпретація маркетингової логістики в концепції її розуміння через призму збутової логістики;

2) її інтерпретація як міжфункціональної концепції, «основна ідея якої полягає в можливості і необхідності використання методів маркетингу і логістики для підвищення конкурентоспроможності кінцевого продукту і мінімізації витрат в логістичному ланцюзі поставок, що складається з підприємств, які координують спільне виробництво конкурентоспроможного кінцевого продукту» [1, с. 195]. Термін «концепція» тут вже підкреслює окрему системну визначеність для формування та реалізації теоретичного і практичного знання.

Зазначемо, що Д.Д. Бауэрсокс в єдиному каналі розподілення розподіляє функцію логістичну (рівні: заводський склад, відділ автотранспорту, регіональний склад, громадський перевізник, склад загального користувача, місцева служба доставки, споживач) та функцію маркетингову (рівні: центральна служба збуту, районне відділення збуту, дистриб'ютор, роздрібний торговець, споживач) [11 , с 427].

Важливе уточнення пропонує Ю.Г.Кузьменко коли в визначенні маркетингової логістики акцентує увагу на необхідності її розуміти на засадах системного підходу до управління товарними потоками і організації високоякісного обслуговування за допомогою налагодження обміну інформацією і створення додаткових цінностей між учасниками ланцюжків поставок для задоволення мінливого попиту споживачів оперативними поставками. Отже, цей автор стверджує, що фундаментальна мета маркетингової логістики – погодження попиту і постачання в режимі реального часу [6]. На застосуванні системного підходу для досягнення мети щодо інтеграції потоків в маркетинговій логістиці наполягає також Н.Г. Бусигін, А.В. Федотов та Д.С. Чупшев [12, с. 56]

Отже, можемо визначити ключові характерні признаки логістичного менеджменту, а саме: систему управлінських функції та системний характер інтеграції процесів. Зазначимо, що розвиток процесної функціональної та інформаційної інтеграції у логістиці призвело до

підвищення ролі координуючих і інтегруючих функцій, які в організаційних структурах логістичних систем стали виконувати спеціально створювані відділи логістики.

Типовими складовими інтеграційної функції логістичного менеджменту, що ґрунтуються на досвіді великих західних фірм, є:

• формування перспективних цілей і завдань логістичного менеджменту, узгодження логістичної маркетингової і виробничої стратегії фірми;

• поділ повноважень з управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками;

• узгодження інтересів постачальників матеріальних ресурсів, торгових, транспортних та інших логістичних посередників, що функціонують в логістичній системі фірми, усунення виникаючих конфліктів;

• визначення і розподіл фінансових вкладень у систему контролю і управління запасами, зокрема в інформаційну систему та систему складського господарства;

• розробка стратегічного логістичного плану і узгодження його з виробничим планом;

• перегляд стратегії управління запасами, складування відповідно до змін в маркетинговій і виробничій продуктових стратегіях фірми;

• оцінка можливостей оптимізації логістичних витрат [13].

При організації інтеграційного процесу нами пропонується дотримуватись наступної послідовності: 1) постановка завдань інтеграції, 2) оцінка ситуації та потенційного синергічного ефекту від інтеграції, 3) аналіз та дослідження ефективності інтеграції, 4) проведення переговорів, 5) реалізація процесу інтеграції [14].

Таким чином, підсумовуючи, можна зазначити, що на теперішній час спостерігається активний процес формування логістичного менеджменту як самостійного напрямку наукової думки сьогодення. Проведене дослідження сучасних підходів до визначення його сутності показало відсутність єдності думок з цього приводу та зазвичай однобічне розглядання його природи як процесу адміністрування.

Результати проведеного дослідження свідчать про особливе значення інтеграційної функції для логістичного менеджменту на прикладі маркетингової логістики. На цьому етапі дослідження, на нашу думку, доцільно застосувати науковий метод індукції і спрямувати подальші дослідження на прояв інтеграційних ефектів при виконанні інших функцій та завдань логістичного менеджменту. Запропоновано також визначити його інтеграційну функцію як диференціюючу ознаку в процесі циркуляції ключових понять у сукупності споріднених наук. Запропоновані заходи сприятимуть уточненню методології визначення природи логістичного менеджменту.

Литература:

1. Будрин, А.Г. Маркетинг в контексте полидисциплинарного подхода к изучению обьектов./ А.Г. Будрин, А.М. Немчин, В.Н. Татаренко / Проблемы современной экономики: проблема маркетинга и логистики. - Выпуск № 1. - 2012. - С. 193- 195.
2. Стратегия и планирование в логистике. [Електронний ресурс]. Режим доступу:http://www.logistclub.com.ua/index.php?option=com_content&view=article &id=105&Itemid=122.
3. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження: Монографія – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
4. Черенков В.И. Международный маркетинг. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2003. – 848 с.
5. Логистика: Учеб. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. ИНФРА-М, 1999. - 327с.
6. Кузменко Ю.Г. Генезис и современное состояние логистической интеграции в условиях глобализации экономики / Ю.Г.Кузменко, А.б. Левина, А.В. Шмидт Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент Выпуск№ 3 / том 8 / 2014.
7. Скоробогатова Т.Н Об интеграции маркетинга и логистики в контексте сервизации / Т.Н. Скоробогатова , В. К. Фёдоров Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского Серия «Экономика и управление». Том 27 (66). 2014 г. № 1. С. 204-210.
8. Морозов О.Б. Основы логистической теории в практике успешного ведения современного бизнеса. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.apmath.spbu.ru/ru/education/courses/special/olt.html.
9. Трифилова А.А. Маркетинговая логистика [Текст]: учебное пособие/ А.А.Трифилова, А.Н.Воронков; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т – Н. Новгород: ННГАСУ, 2011. – 83 с.

10. Маркетинг: підручник / [Старостіна А. О., Длігач А. О., Гончарова Н. П., Крикавський Є. В. та ін.] ; за заг. ред. А. О. Старостиної. – К. : Знання, 2009. /стр.659 – 743/.
11. Бауэрсокс Д.Д. Логістика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. / Д.Д. Бауэрсокс, Д.Д. Клосс – М.: ЗАО «Олімп-Бизнес», 2008. – 640 с.
12. Бусыгин Н.Г. Маркетинговая логистика всфере технического обеспечения сельского хозяйства/ Н.Г. Бусыгин, А.В. Федотов, Д.С. Чупшев — М.: «Достижения науки и техники АПК», 2008. — 144 с.
13. Организационные аспекты логистического менеджмента. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ser-pavlion.narod.ru/K4/logistics/ Tema_11_-_Administrirovanie_v_logistike.htm.
14. Тимоти Дж. Галпин. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон – М.: Издательство «Вильямс», 2005. – 240 с.

Kucherenko A.V.
postgraduate student
The State Higher Educational Establishment «Kyiv national university of trade and economics»

THE FINANCIAL ENGINEERING IN A CORPORATE FINANCE

Кучеренко А.В.
аспірант другого року навчання
ДВНЗ «Київський національний торговельно-економічний університет»

ФІНАНСОВИЙ ІНЖИНІРИНГ У КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСАХ

This academic thesis discusses the problem of overcoming recession of an enterprise using one of the most innovative tips of financial engineering. There is expressed an idea that usage of financial tools and hybrid models really have an influence on a company`s performance. There are structured and compared main components of financial engineering. The aim of the thesis is to show relationship of financial engineering and corporate finance in the context of business optimization and measures which could be used in counteracting a crisis. The author seeks to trace the positive impact of using mentioned technologies on a distressed company.

Key words: *corporate finance, financial management, innovational technologies, tools, structured and synthetic assets, hybrid models, structured financial products.*

У даних академічних тезах розглядається проблема подолання рецесії на підприємстві за допомогою використання найбільш інноваційних заходів фінансової інженерії. Обґрунтовується ідея про те, що фінансові інструменти та гібридні моделі в дійсності мають вплив на стан справ компанії. Дається порівняння компонентів фінансової інженерії та охарактеризована їх структура. Метою тез є відображення взаємодії корпоративних фінансів та фінансової інженерії в контексті бізнес оптимізації і заходів їх використання у протидії кризі. Автор простежує процес позитивного впливу від застосування перелічених технологій на кризове підприємство.

Ключові слова: *корпоративні фінанси, фінансовий менеджмент, інноваційні технології, інструменти, структуровані та синтезовані активи, гібридні моделі, структуровані фінансові продукти.*

In the modern practice of national entrepreneurs, financial engineering is a relatively new concept. It creates conditions and generates concepts for developed management of the value, risk and capital of the company and releasing of it's capacity reserve, as well potential. Especially there increases the relevance of this topic in relation to the increase in number crisis phenomena and financial-organizational difficulties of component in an aggressive market economy. Financial engineering as a part of corporate finance has mainly a threefold nature: it acts as an economic innovational technology, it acts as structured financial product or synthetic asset and it acts as an insurance measure. When a financial crisis occurs, several or combined tools or technologies of financial engineering can play the key role in maintaining financial stability of a company. Insufficiency of knowledge in this thoughts` branch confirms the relevance of this aspect of the investigation.

Literature review. The research of assessment and understanding of financial engineering have been considered by many national and foreign scholars. The main foreign representatives which considered this problem during the XX-XXI centuries are such scholars as: John F. Marshall, Vipul K. Bansal, Troy A. Adair, Jr. [7], Neil C.Schofied [6], Bill Dalton [1], Carol Alexander [2], John C. Hull [5], Erik Banks [3], Frank J. Fabozzi [4], etc.

The purpose of the research is to show relationship of financial engineering and corporate finance in the context of business optimization when crisis phenomena takes place at an enterprise.

The main tasks of the research are: to define the term "financial engineering" and consider its structure, to describe the methods of its implementations, to explain the impact of financial engineering at an enterprise.

Financial activities have been a part of the global economic framework for centuries. Lending, borrowing, speculating, investing, and hedging, for instance, have been employed for years by a broad range of institutions in order to achieve specific financial goals. Not surprisingly, as forces of deregulation, technology, and capital mobility have taken firmer root in the landscape of the late 20th and early 21st centuries, the financial marketplace has evolved, becoming increasingly useful, efficient, and sophisticated. It is now common for institutions, which once relied on basic capital-raising and investment instruments, to turn to a range of highly customized, though eminently practical, assets and liabilities in order to achieve desired goals.

Financial engineering relates to the creation of new products that are useful to intermediaries and end-users. It involves identifying a particular need, determining how best to address the need, assembling the necessary building blocks, and delivering the finished product to the user. To be sure, the process is often very complicated; some end-user requirements can only be resolved by using complex instruments and cash flows. However, it is important to remember that any asset, liability, or off-balance-sheet contract can be divided ultimately into a discrete set of risk drivers and associated cash flows – these will always form the foundation of any new synthetic or structured asset. [7] Nevertheless, financial engineering could be considered as a part of corporate finance or as a subfield of financial management.

What is really worth mentioning and needs complex defining is the main firm`s hot point objectives. They are included investing in the projects, shareholders value, finance raising and managing risk. Risk, as a cornerstone of finance, can be defined and classified in many different ways. In its most basic form, risk can be defined as the uncertainty regarding a future outcome. From a financial perspective, we can expand on this basic definition by noting that financial risk is the uncertainty associated with the future state of a financial market; this uncertainty may lead to a profit or a loss.[2]

Broadly speaking, let us identify core financial management goals, that similar to the methods of financial engineering and include:

Funding. An institution that needs to finance its operations in the external capital markets (rather than via internally generated funds) attempts to do so in an optimal fashion. This generally means arranging the lowest cost of funding while maintaining a balanced portfolio of liabilities across markets and maturities. Synthetic or structured liabilities are used routinely to both lower funding costs and provide new or incremental investor/market access.

Hedging. An institution with exposures that can impact inputs or outputs typically tries to protect against potential downside risks in order to minimize the chance of losses. This is often accomplished through a formal or informal hedging program that makes use of appropriate hedges. Once again, synthetic and structured contracts can be used to create the best possible hedge for an exposure.

Investing/yield enhancing. An institution (or department within an institution) that exists solely or primarily to invest cash or capital on behalf of internal operations or external parties again attempts to achieve its investment goals in a rational and cost-effective manner by optimizing its risk/return profile. Specific synthetic or structured assets are often an effective mechanism for increasing returns while preserving a desired risk profile.

Speculating. An institution that is responsible for generating asset returns by taking a greater amount of risk will again seek to achieve its goals by implementing its speculation program in a manner that is structured appropriately with regard to concentration, volatility, leverage, and liquidity. Again, many of the synthetic and structured assets we consider in the text permit establishment of maximum speculative positions, including those that are heavily leveraged and/or exposed to complex and volatile risks.[3]

Financial instruments develop and evolve in the marketplace in order to serve a specific function. If that function is performed successfully, the instrument gains a following and succeeds; evolutionary iterations may then follow, permitting further expansion. If the function is not performed successfully, the instrument will eventually fade from use. The specific synthetic and structured assets we discuss include those that have proven successful over a period of time; the instruments have achieved a critical mass of interest by addressing the needs of participants properly. In each of our individual product chapters we shall consider a series of market drivers that have fueled market development and growth. All, however, trace their foundation to a core series of goals that intermediaries and end-users attempt to meet. In this section we consider, in generic form, some of these elemental market drivers.[1]

Institutions are active in the capital markets in order to achieve one or more core goals related to some aspect of financial management; the synthetic and structured assets we consider could help achieve these goals.

The creation of synthetic and structured assets depends critically on the existence of various financial and legal tools. In fact, the financial instruments and contracts we discuss exist because a set of building blocks is available to structure and reshape cash flows and risk profiles to meet the needs of end-users and other participants.

Structured assets. We define the class of structured assets to include instruments that are created, decomposed, or restructured in some fashion in order to redirect or alter underlying cash flows. This may be accomplished by altering the properties of physical assets, such as bonds or equities, through the use of special purpose entities/trusts and/or through the inclusion of one or more derivative contracts, which are off-balance sheet contracts that derive their value from some underlying reference.

Synthetic assets. We define the class of synthetic assets to include instruments that a recreated exclusively out of one or more derivatives. The package of contracts generates cash flows that correspond with specific end-user requirements.[4]

Even considering the basic form of business organization, major goals of financial managers deals with the maximize profits, minimize costs and maximize market share. In the growth economic conditions or in recession, financial manager at enterprise could implement arsenal of tools or technologies of financial engineering. The main useful and effective among other are: financial tools as derivatives, structured assets and synthetic assets; financial technologies as hedging, securitization, arbitrage and speculation, hybrid models.

Conclusion. Sound financial management is necessary for the survival of the firm and for its growth. Therefore, all of these stakeholders, to some extent, have an interest in seeing sensible financial decisions being taken. Investment management as subfield of a corporate finance or financial management couldn`t sort out topical challenges that crises phenomena contribute in business processes. Financial engineering counters and resolves problems connected with risk management, effectiveness of business activity, optimization of business processes, value based management, capital management. Due to the all advantages, considered topic worth further development, practical implementation in business processes and scientific investigation.

References:

1. Bill Dalton – Financial Products. An introduction using Mathematica and Excel: Handbook - New York : Cambridge University Press, 2008- 399p;
2. Carol Alexander – Market Risk Analysis: Handbook - Chichester, England: John Wiley & Sons Ltd, 2008 - 423p;
3. Erik Banks – Synthetic and structured assets: Handbook- Chichester, England: John Wiley & Sons Ltd, 2006 - 281p;
4. Frank J. Fabozzi – The Handbook of European Structured financial products: Handbook – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc, 2004 - 801p;
5. John C. Hull - Options, Futures, and Other Derivatives: Handbook – Upper Saddle River, New Jersey, Pearson Education Inc; 9 edition, 2014 – 896p;
6. Neil C.Schofied – Commodity Derivatives: Markets and Applications: Handbook - Chichester, England: John Wiley & Sons Ltd, 2007 - 338p;

7. Troy A. Adair, Jr. - Corporate Finance Demystified: Self-teaching guide – New York, USA: McGraw Hill, 2006 – 289p. DOI: http://doi.contentdirections.com/mr/mgh.jsp?doi=10.1036/0071459103

Anelia Lyubenova
PhD
Ruse, Bulgaria

FINANCIAL ANALYSIS - AN EFFECTIVE TOOL FOR FARM MANAGEMENT

The purpose of this article is to justify the need for the application of certain financial models to ensure liquidity and profitability of farms. As a result of the analysis performed it is established that the models of Altman and Durant help maintain liquidity within certain limits, and improve profitability. While the model of Du Pont focuses mainly on the analysis of profitability. The presented models for analyzing the financial condition of farms are reliable tools of indicators forecasting their financial difficulties in the future. The information about their application is available in the financial statements of the farms.

Keywords: *financial analysis, financial models farms.*

The successful operation of a farm requires systematically: to analyze its financial state through ongoing and periodic assessments that enable to identify problem areas before they depart from the planned parameters; to segregate the profitable agricultural products from the ones which are not profitable; to identify areas of activity of the farm that increase or reduce the opportunities for change in the level of costs and to reveal the impact of the factors that caused the achieved economic level and using them as indicators for financial planning.

Improving the efficiency of farms by applying financial analysis is closely related to accounting. This can be done by applying some financial models for stable financial state analysis carried out on farms based accounting. The results from the application of the financial analysis models allow the adoption of optimal solutions for maintaining liquidity and efficient management of cash flows of farms, and establishing a certain level of profitability for a long period of time.

The purpose of this article is to justify the need for application of certain financial models which ensure liquidity and profitability of farms.

The features of the financial analysis (FA) of farms are determined by the specifics of production and the conditions in which it takes place. The biological nature of some of the farm resources used complicates their analysis because of the risk of diseases, natural disasters and others. Several products are produced from biological assets, and this complicates the calculation of their prime cost, which in turn affect the cost analysis, respectively- the efficiency and profitability of a country. On the other hand, various types of products from biological assets are obtained at different points in time, which further contributes to problems in the analysis and control of costs. Third, some types of products are manufactured for a certain period of time while the output is produced during a given time interval. The working period does not coincide with the production period, which is due to the unevenness of expenditures and the receipt of revenue for them and others.

It is necessary to implement a toolbox of techniques for planning, reporting, analysis and control of the activities of farms in order to ensure completeness, detail and variability of financial decisions by using the FA methods. The main goal of FA is to show interrelationship and interpretation of its results, in order to increase the efficiency of farms.

The analytic function is rarely used in small, medium and large farms. This is visible from a conducted survey of the information assurance of financial decisions in farms in the regions of Ruse and Targovishte, where most of the farms is perform partial FA (for individual financial assessment indicators) without the required level of detail. The farms need certain organization of accounting and to reflect the movement of products during all stages of internal business process. The FA carried out on certain indicators in Bulgarian farms is fragmented.

Most farms need to implement various financial models aiming to ensure liquidity and profitability. When applying these models planning, analysis and control of the parameters of the farms' financial and economic activity should be performed. Farms in Bulgaria may use different

models to assess their financial state, such as Du Pont model, Durand model for solvency assessment, Altman's Z - ratio and others.

Financial equilibrium model – takes into consideration the relationship between the fixed assets (FA) and current assets (CA) on one hand, and on the other hand – own capital (OC) and debt capital (DC). The information comes from the balance sheet and the following parameters are used: OC – FA; net working capital (NWC) = CA- DC; financial leverage (FL) = OC/DC.

Table 1

Types of financial state [2, pp. 196-197]

Financial state	***Interpretation***
Stable OC>FA; CA>DC; OC>DC	Presence of own capital resources for acquiring new assets and for extending the production base; positive NWC; some debt which assures financial independence
Good OC=FA; CA>DC; OC>DC	No own capital resources for acquiring new assets and for extending the production base
Under pressure FA>OC; CA>DC; OC=DC	There is a shortage of capital resources
Crisis FA>OC; CA<DC; OC<DC	There is a shortage of capital resources; negative NWC; significant debt

One of the most commonly used models for forecasting the financial state and risk assessment of financial insolvency of farms is the Z - Score Method of Analysis, using certain groups of indicators - Table. 2.

Table 2

Groups of indicators used in the Altman model [5, pp. 126-128]

Liquidity indicators	***Stability indicators***	***Profitability indicators***
Absolute liquidity ratio [0,1-0,2]	Financial independence ratio = OC/DC (0,5-0,8)	Turnover profitability = Net profit/Turnover
Immediate liquidity ratio [0,2-0,3]	Financial debt ratio = DC/OC (0,3-0,35)	Asset profitability = Net profit/Assets
Quick liquidity ratio [0,5-0,6]	$\frac{\text{Total liabilities}}{\text{Total assets}}$ (0,2-0,5)	Profitability of own capital = Net profit/Own Capital
Overall liquidity ratio [1-2]	Ratio of coverage of loan interest = Gross profit/ Interest expense on credit >1	Profitability of fixed assets
Net working capital (NWC) > 0		$\text{Re}\,investment = \frac{\text{Net Profit}}{OC + DC}$

The following functional relationship is used to calculate the "Z-Score Method of Analysis":

$$Z = 1{,}2X1 + 1{,}4X2 + 3{,}3X3 + 0{,}6X4 + 0{,}999X5, \quad (1)$$

where: X1 is the ratio between the working capital (current assets minus current liabilities) and the sum of all assets. This ratio is closely related to the overall liquidity of the farm. A farm which has a negative working capital is unable to repay its short-term liabilities because it does not have enough current assets to cover them. This situation sharply contrasts with cases in which farms are financially stable, their working capital is positive and they repay their liabilities without any problem.

X2 - the ratio of retained earnings to the sum of all assets. The retained earnings reflect the amount that has accumulated from previous activities of the farm. This indicator is influenced by the years in which the farm has existed as a start-up farm and will report lower values for this indicator, because there was no time to form and accumulate some amount. It is a hard fact is that the first 3-5 years of operation of any farm are the most prone to risk. This indicator refers to

indebtedness ratios as farms that have large amounts of retained earnings to total assets have financed their operations through retention of profits and have not used debt capital. Farms with low values for this indicator finance their activities by capitalization of profits.

X3 - the ratio of gross profit before interest and tax (EBIT) to the sum of all assets. The comparison of those profits exempt from differences in interest and tax rates, and the amount of assets makes it possible to analyze the capability of a farm to generate income using its assets. This indicator defines current profit as the key to long-term financial stability of the farm.

X4 - the ratio of the market value of equity/own capital (market value of shares - ordinary and preference) to the sum of all liabilities (amount of borrowed capital). The ratio characterizes the financial autonomy of the farm and shows what portion of the shares may decrease their price before the farm becomes insolvent followed by declaring it bankrupt.

X5 - the ratio of net sales revenue (NSR) to total assets. This ratio refers to the ratios for turnover of assets and reflects the ability to effectively use the farm's assets for the realization of sales. If the value of the ratio is relatively high compared to that of the industry, this means that the farm is close to its maximum production potential and sale of goods and services. If it continues with the same pace of development, the farm will be forced to invest additional funds.

Each of the abovementioned ratios is involved with a different share in the analysis of the farm to obtain a result which reflects its financial state. Farms having:

"Z - Score" less than 1.3 can be considered as financially unstable and have a high risk of insolvency;

"Z - Score" of less than 1.3 and more than 2.9 have unclear financial state;

"Z - Score" equal to or higher than 2.9 is considered financially sound and there is no danger of bankruptcy. A high score is an indicator of good management, motivated staff and optimum structure of the farm.

Accepted is an optimal value equal to 2,675, and any deviation it will lead to deteriorating financial condition. Altman proposes the values of coefficients in Z - Score Analysis, which reflect both financial states, namely: *financial stability* and *financial insolvency* - Table. 3.

Table 3

Values of the indicators in the cases of financial bankruptcy and financial stability

Indicators	**Values of the indicators in the cases of**	
	financial bankruptcy	**financial stability**
X1 Working Capital = CA – CL	(-6,1%)	(41,4%)
X2 Retained earnings	(-62,6%)	(35,5%)
X3 EBIT	(-31,8%)	(15,4%)
X4 Market value of own capital	(44,01%)	(247,7%)
X5 Net sales revenue	(1,5%)	(1,9%)

The calculated model Z for values of *financial insolvency* is: Z = 1,2. (- 6,1%) + 1,4. (- 62,6%) + 3,3. (- 31,8%) + 0 6. (44.01% +) 0,999.1,5% = - 0.25. *Financial bankruptcy is a fact for farms with such values*.

The calculated model Z for values of *financial stability* is: Z = 1,2. (41,4%) + 1,4. (35,5%) + 3,3. (15,4%) + 0,6. (247.7% +) 0,999.1,9% = + 4.88. For farms with such values a favorable financial position is typical.

In this model, the highest weight (3.3) is the profitability of assets, and the smallest is the ratio OC / DC (0.6).

Du Pont model – a modified factor analysis of profitability of own capital (ROE) and the influence of factors on this profitability. The proposed model demonstrates how effectively and successfully the farm uses its own capital in order to realize a positive financial result by illustrating the relationship between the liquidity, profitability and capital structure ratios. The pyramid model connects several ratios:

$$ROA = \frac{\text{Net profit}}{\text{Net sales revenue}} . \frac{\text{Net sales revenue}}{\text{Assets}} \quad (2)$$

$$ROE = ROA.\text{Financial leverage} \quad (3)$$

The expanded "Du Pont" formula is especially useful for assessing the financial state of the farm because it examines the profitability based on three important components: cost control, use of assets and use of borrowings (loans). The findings obtained from the analysis using the "Du Pont" model can be supplemented by the methods of accounting and analysis of various financial indicators.

Duran Model for assessment of solvency – an integral assessment of the financial sustainability of the farm using three indicators with a specific weight: Total capital profitability (%) → 150; Overall liquidity ratio → 33,33; Ratio of financial independence → 40.

In terms of the proposed model, farms are divided into **five classes**:

I - financially sustainable farms, which will repay the loan;

II - farms at risk in terms of debt, but should not be considered as risky;

III - problematic farms;

IV - farms with high risk of bankruptcy even after the implementation of measures for their financial recovery;

V – practically insolvent farms.

Table 4

Limits of classes for solvency levels [1, p. 26]

Indicator	Limits of classes for each indicator				
	I class	II class	III class	IV class	V class
Profitability of total capital , %	30% and more – 50 points	from 29,9 to 20% and from 49,9 to 35 points	from 19,9 to 10% and from 34,9 to 20 points	from 9,9 to 1% and from 19,9 to 5 points	less than 1% and 0 points
Ratio of overall liquidity	2 and more – 30 points	from 1,99 to 1,7 – from 29,9 to 20 points	from 1,69 to 1,4 – from 19,9 to 10 points	from 1,39 to 1,1 – from 9,9 to 1 points	1 and less, 0 points
Ratio of financial independance	0,7 and more – 20 points	from 0,69 to 0,45 – from 19,9 to 10 points	from 0,44 to 0,3 – from 9,9 to 5 points	from 0,29 to 0,2 – from 5 to 1 points	less than 0,2 , 0 points
Limits of classes	100 points	from 99 to 65 points	from 64 to 35 points	from 34 to 6 points	0 points

The presented models are used to assess the risk of financial insolvency of the farm, the objective is to provide liquidity in the short term, and profitability in the long term. These models can be used as a supplementary tool, but adapted to the specific conditions of Bulgarian agribusiness.

Conclusions: The Altman and Durant models allow maintaining liquidity within certain limits, and improving profitability. While the DuPont model focuses mainly on the analysis of profitability. The presented models for analyzing the financial state of farms are reliable tools of indicators for forecasting their future financial difficulties. Information about their application is available in the financial statements of the farms.

References:

1. Kasarova, V. Diagnosis of financial position (manuscript deposited in TSTB - №Nd374 / 2005), S., 2005.
2. Kasarova, V., Financial Analysis, ed. New Bulgarian University, Sofia, 2003.

3. Lyubenova, A., Exploration of the need to improve the finances of agricultural enterprises magazine. Economics and Management of Agriculture, vol. N 2, 2011.
4. Lyubenova, A., Liquidity and profitability of farms (on the example of the region of Ruse and Targovishte) thesis, Institute of Economic Research, BAS, S., 2015.
5. Timchev, M., Balanced business analysis of financial sustainability and protection of enterprise financial destabilization.

Maksymenko D.V.
Ph.D., Associate Professor,
Mukachevo State University, Mukachevo, Ukraine

THE ANALYSIS OF STRATEGIC POTENTIAL IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Максименко Д.В.
кандидат економічних наук, доцент
Мукачівський державний університет

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

The article examines the potential strategic analysis of the company. The content analysis of strategic potential. The system performance analysis and evaluation of the strategic potential of the company.
Keywords: *economic analysis, strategic potential, analytic performance, strategic decisions*

У статті розглянуто аналіз стратегічного потенціалу підприємства. Розкрито зміст аналізу стратегічного потенціалу. Визначено систему показників аналізу і оцінки стратегічного потенціалу підприємства.
Ключові слова: *економічний аналіз, стратегічний потенціал, аналітичні показники, стратегічні рішення*

Для сучасної економіки характерним є зростання ролі та значення стратегічного потенціалу як одного із визначальних факторів можливості адаптації підприємства до умов ринкової економіки, успішного його функціонування і стабільного розвитку в майбутньому.

Стратегічний потенціал є складною, багатоаспектною економічною категорією, у зв'язку з чим закономірності його розвитку можуть бути розкриті лише на основі комплексного системного дослідження.

Економічний аналіз діяльності підприємства має бути тісно пов'язаний із системним підходом, тобто з комплексним вивченням об'єкта управління з урахуванням усіх його аспектів: економічного, соціального, технічного, організаційного, екологічного та психологічного.

Аналіз стратегічного потенціалу підприємства являє собою систематизовану сукупність аналітичних процедур, які полягають у використанні певних моделей і методів, які застосовуються для оцінки, обґрунтування, формування висновків і рекомендацій щодо стратегічного потенціалу підприємства.

Аналіз стратегічного потенціалу підприємства, орієнтований на пошук внутрішніх можливостей і джерел зростання, реалізацію поставлених цілей і завдань, що створює об'єктивну інформаційну основу для розробки економічно обґрунтованих управлінських рішень, що забезпечують ринкове саморегулювання, стабільну, стійку роботу підприємства, та є одними з основних напрямів аналізу господарської діяльності підприємства [1, с.47].

Розвиток економічного аналізу пов'язаний із зростанням ступеня задоволення суспільних, колективних та індивідуальних потреб в аналітичній інформації через пізнання сторін, властивостей та відносин об'єктів дослідження. Існування багатьох підходів до процесу дослідження обумовлює наявність різних за змістом і завданнями напрямків економічного аналізу, які, у свою чергу, дозволяють забезпечити пізнання об'єктів економічного аналізу. Тому визначення завдань економічного аналізу, їх взаємозв'язку з елементами методології має першочергове значення [2, с.67].

Методологія системного економічного аналізу передбачає таку послідовність реалізації окремих етапів аналітичного процесу,що визначені принципами системних досліджень.

Найскладнішим елементом методології економічного аналізу, що відображає його сутність, є методика його проведення. Зацікавленість підприємства, що здійснює свою діяльність в умовах ринкової економіки, в адекватній оцінці і знаходженні шляхів повної реалізації свого стратегічного потенціалу визначає практичну затребуваність методичного інструментарію аналізу.

Методика аналізу стратегічного потенціалу підприємства може бути представлена наступними укрупненими етапами: підготовчий етап (складання програми робіт); аналітичний етап (безпосередній аналіз); заключний етап (узагальнення результатів і розробка рекомендацій)[3, с.267].

На першому етапі визначають мету, завдання та умови функціонування економічної системи. Її діяльність розглядають у виробничому та фінансовому аспектах. У виробничому аспекті виділяють ресурси виробництва; у фінансовому аспекті - авансування капіталу, оборот виробничого і комерційного капіталу, віддачу (дивіденди) авансованого капіталу. На підготовчому етапі визначають напрямки аналізу та алгоритм дослідження.

На другому етапі виділяють технічні, економічні, соціальні, екологічні та інші параметри діяльності, тобто систему показників (синтетичних, аналітичних, абсолютних і відносних, що визначаються методикою аналізу). На цьому етапі важливим блоком є аналіз середовища, так як саме умови функціонування середовища підприємства формують його стратегічний потенціал.

Аналіз зовнішнього середовища дає підприємству можливість своєчасної реакції на загрози, що з'явилися на ринку, розробки заходів, що запобігають цим загрозам, отримання із ситуації нових вигод для зміцнення власних конкурентних позицій. Моніторинг внутрішнього середовища підприємства дозволяє розкрити сильні слабкі сторони діяльності підприємства. При цьому якщо метою проведеного дослідження є системний аналіз можливостей підприємства, то рекомендується вибрати комплексну форму діагностики потенціалу підприємства; якщо ж стоїть завдання оцінки окремих можливостей підприємства, то вибирається тематичне дослідження.

Розмежування досліджень внутрішнього та зовнішнього економічних середовищ діяльності підприємств передбачає реорганізацію інформаційних потоків, внесення суттєвих змін у систему аналізу і звітності, їх уніфікацію та стандартизацію [4, с.125].

На третьому етапі складають загальну модель аналітичних досліджень, визначають її головні компоненти, функції, взаємозв'язки, виділяють окремі підсистеми, які характеризують підпорядкованість її елементів.

В умовах переходу до ринку загальна аналітична модель суттєво змінюється, розширюється зона аналітичних досліджень, виявляються і оцінюються нові фактори та умови економічного зростання. Можна виділити три аналітичних комплекси: а) аналіз потенційних можливостей і варіантів прогресивного розвитку; б) аналіз економічних результатів (очікуваних чи досягнутих) господарювання; в) аналіз ефективності заходів, спрямованих на досягнення економічного зростання.

На четвертому етапі проводять факторний аналіз причинно-наслідкових зв'язків, наводять класифікацію факторів.

На п'ятому етапі проводять синтез результатів аналітичного дослідження, формують аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень.

Найважливішим елементом методики аналізу стратегічного потенціалу підприємства є технічні прийоми та способи аналізу, які можна назвати його інструментарієм. Вони використовуються на різних етапах дослідження для:

- первинної обробки зібраної інформації;

- вивчення стану та закономірностей розвитку об'єктів, що досліджуються;
- визначення впливу факторів на результати діяльності підприємств;
- підрахунку невикористаних резервів збільшення ефективності використання стратегічного потенціалу;
- узагальнення результатів аналізу та комплексної оцінки стратегічного потенціалу підприємства [5, с. 152-159].

Всі способи і прийоми економічного аналізу забезпечують можливість досліджувати будь-які показники діяльності підприємства окремо або в комплексі. Однак навіть під час аналізу окремих показників роботи (не кажучи вже про комплексний аналіз) дуже рідко користуються тільки одним із прийомів. Для досягнення кінцевої мети аналізу стратегічного потенціалу, як правило, необхідно застосовувати комбінацію різних прийомів.

Системний підхід до господарських проблем і прийняття відповідних управлінських рішень передбачає розгляд господарської діяльності як багаторівневої структурної моделі. У цьому випадку предметом аналізу стають: усі види продукції; усі стадії виробничого процесу; усі фактори виробництва; усі види господарської діяльності; усі підрозділи підприємства; усі процеси управління [6, с.101].

Зв'язки в рамках менеджменту потенціалу, спрямованого на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, представлені на рисунку 1. Слід відмітити, що підприємство повинно постійно стояти перед необхідністю розвитку нового потенціалу і трансформації його в стратегічні фактори ринкового успіху.

Рис. 1. Аналіз стратегічного потенціалу в системі управління

Можна виділити шість основних груп показників системи аналізу і оцінки стратегічного потенціалу підприємств:

- групи показників фінансово-господарської стану підприємства, що характеризують діяльність підприємства і його результати;
- групи ресурсних показників, що характеризують стан матеріально-технічних, фінансових, інформаційних і трудових ресурсів підприємства;
- групи організаційних показників, які характеризують організаційну структуру і культуру підприємства;
- групи управлінських показників, які характеризують основні функції управління.

Зміст аналізу стратегічного потенціалу підприємства полягає в забезпеченні адаптованої для сприйняття, адекватної, детальної та всебічної аналітичної інформацією

про стан потенціалу підприємства, отриманої на основі обробки, оцінки, інтерпретації певних показників внутрішньої і зовнішньої звітності, різних її користувачів для отримання ними цілісної картини досягнутих результатів.

Література:

1. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посіб. / Костенко Т.Д. та інші. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С.47.
2. Майданчик Б.И., Карпунин М.Г., Любинецкая Я.Г. и др. Анализ и обоснование хозяйственных решений/За ред. Майданчик Б.И. – М.: Финансы и статистика, 2011. –136 с.
3. Манів З.О., Луцький І.М. Економіка підприємства/Манів З.О.– К. : «Знання», 2004. – 580 с.
4. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К. І. Редченко. – [2-е вид., доп.]. – К.: Новий Світ, 2000.- С.125.
5. Синькевич Н., Федорович Р. Історія становлення та перспективи розвитку економічного аналізу/ Синькевич Н.О.// Галицький економічний вісник. – 2011 - №1030 – С. 152-159.
6. Соколова Г.Н. Информационные технологии зкономического анализа/ Соколова Г.Н. – М.: ЛТД, 2007. – 560 с.

Melnikov A.A.

student of Master

Kharkov National University of Radio Electronics, Ukraine

EVALUATION OF FINANCIAL CONDITION ENTERPRISE UNSTABLE ECONOMY COUNTRY

Мельников О.О.

магістрант

Харківський національний університет радіоелектроніки, Україна

ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

It is proved that a synthetic model of evaluation of the financial condition of the company, which established the principle of consistency of evaluation at this level using two or more models from the general population, to determine almost accurate assessment of the financial condition of the company and minimize error inadequate forecasting.

Keywords: *forecasting, finance, economics, business, model accuracy.*

В роботі доведено, що синтетична модель оцінки рівня фінансового стану підприємства, що створена за принципом узгодженості результатів оцінки цього рівня за допомогою двох або більшого числа моделей із загальної сукупності, дозволяє визначити практично достовірну оцінку рівня фінансового стану підприємства і звести до мінімуму помилку неадекватності прогнозування.

Ключові слова: *прогнозування, фінанси, економіка, підприємство, модель, достовірність.*

Прогнозування будь-якої оцінки фінансового стану на наступний період базується на ряді значень цієї оцінки в попередні періоди, які представляють собою місяці, квартали або року. Оцінки фінансового стану розраховуються за середніми за період значенням балансових показників. Таким чином, першим періодом, тобто, є кінець першого періоду спостереження і т.д., але слід мати на увазі, що при цьому досліджуються результати економічної діяльності за весь період. Таким чином, досліджуються кілька періодів, які позначаються:. Цим періодам відповідають оцінки фінансового стану, які розраховуються певним способом у відповідні періоди за усередненими за період значеннями балансових показників:. Безліч значень створює двомірну дискретну, в загальному випадку випадкову, величину, яку називають тимчасовим поруч. У даній постановці незалежної змінної є час. Тому значення не є випадковими і вони часто називаються фіксованими [1]. У той же час оцінки фінансового стану вважаються випадковими [2]. Це не означає, що ці оцінки мають випадкові значення. Навпаки, будь-які оцінки фінансового стану розраховуються за існуючими економічними показниками абсолютно точно, але самі балансові змінні включають в себе елементи випадковості як результат впливу внутрішніх та зовнішніх чинників як на процес виробництва, так і на фінансову діяльність підприємства [3; 4].

Випадковість оцінок фінансового стану має наступний статистичний сенс: якщо уявити собі уявний експеримент обстеження іншого підприємства з цієї ж генеральної сукупності підприємств певної галузі виробництва, то це підприємство буде мати інші балансові показники і, відповідно, інші фінансові коефіцієнти і, отже, іншу оцінку фінансового стану . Тобто оцінка фінансового стану в кожному періоді буде змінюватися від підприємства до підприємства, або, як кажуть в статистиці, від вибірки до вибірки.

Наявність випадкової складової в кожній оцінці рівня фінансового стану досліджуваного підприємства веде до випадкових помилок в результатах всіх статистичних розрахунків. Це стосується також і значення прогнозної величини оцінки рівня фінансового стану досліджуваного підприємства на наступний період незалежно від того, за яким методом проводився прогноз [5; 6].

Абсолютна величина помилки прогнозу істотно залежить від методу прогнозування, а також від ступеня неадекватності самої оцінки рівня фінансового стану підприємства. Зменшення, таким чином, величини помилки прогнозування складається з зменшення помилки методу прогнозування та зменшення неадекватності оцінки рівня фінансового стану. Якщо рівень фінансового стану підприємства оцінюється на формальному рівні в якості модельної комплексної оцінки, то зменшення неадекватності оцінки рівня фінансового стану відбувається завдяки підвищенню достовірності моделі оцінки рівня фінансового стану.

Щодо помилки методу прогнозування слід зауважити, що в загальному випадку абсолютна величина помилки прогнозу зростає при зменшенні довжини часового ряду. Тому, чим коротше часовий ряд, тим менше повинна бути помилка методу, який використовується для прогнозування [7].

З огляду на те, що в умовах нестабільної економіки не використовуються інтервали дослідження більше п'яти-шести років, що пов'язано зі значними змінами економічних обставин на великих відрізках часу, часовий ряд, який використовується для прогнозування, повинен ітмеь не більше шести членів. Такі тимчасові ряди в статистиці називаються короткими. Прогнозування коротких часових рядів характеризується підвищеним рівнем помилки прогнозування для будь-яких методів прогнозування, але різні методи дають різні абсолютні значення помилок. Тому для досягнення прийнятної точності прогнозування оцінки рівня фінансового стану підприємства в умовах нестабільного розвитку економіки країни необхідно вибрати найбільш точний метод прогнозування.

При прогнозуванні коротких часових рядів такими методами, як просте згладжування або згладжування з трендом, виникає додаткова помилка прогнозування за рахунок того, що процес згладжування повторює випадкові коливання оцінки рівня фінансового стану в часі. Тобто прогнозне значення оцінки містить випадкову складову, що підвищує помилку прогнозування. Те ж саме стосується методів експоненціального згладжування, простого і з трендом, а також більш досконалих методів авторегресій [8].

Метод парної лінійної регресії вільний від цього недоліку за рахунок того, що випадкові коливання оцінки рівня фінансового стану в часі не впливають на форму розрахункової функції. У той же час форма будь-нелінійної регресії при малому числі спостережень дуже сильно залежить від випадкових коливань значень оцінки, неприпустимо збільшуючи помилку прогнозування за такою моделлю.

Оскільки підсумкова помилкапрогнозування оцінки рівня фінансового стану досліджуваного підприємства складається з помилки методу прогнозування і помилки неадекватності моделі оцінки рівня фінансового стану, для зниження підсумкової помилки прогнозування необхідно знайти найбільш достовірну в конкретних економічних умовах модель оцінки рівня фінансового стану та метод прогнозування з найменшою помилкою прогнозування.

При аналізі помилки методу прогнозування відзначимо те, що для коротких часових рядів, де спостерігаються п'ять-шість оцінок рівня фінансового стану підприємства,

найбільш прийнятним для прогнозування є метод парної лінійної регресії, методика застосування якого в задачах економічного прогнозування, розглянута в роботі [9].

В роботі [10] показано, що найбільш достовірною є адаптивна синтетична модель оцінки рівня фінансового стану підприємства, заснована на певному формальному критерії узгодженості оцінок отриманих за допомогою деякої частини моделей з загальної сукупності найбільш відомих моделей. Використання формального критерію узгодженості результатів оцінки рівня фінансового стану підприємства деякими моделями із загальної сукупності дозволяє для кожного дослідження знайти ту групу моделей, яка найбільш достовірно оцінює фінансовий стан тестової групи підприємств і дозволяє знайти відповідну локальну систему показників, які найбільш адекватно характеризує фінансові процеси цієї групи підприємств , а також будь-якого підприємства, яке за певними критеріями можна вважати належним до цієї групи.

Достовірність узгоджених оцінок рівня фінансового стану декількох підприємств за один спостережуваний період (статистичний ансамбль даних), або декількох підприємств за кілька періодів (панельні дані), або одного підприємства за кілька періодів (часовий ряд), заснована на ймовірнісної основі збігу подій. Згідно з теоремою множення ймовірностей, ймовірність збігу незалежних подій дорівнює добутку ймовірностей самих подій. Ця ймовірність випадкового збігу подій, тобто оцінок рівня фінансового стану за двома моделями, може бути приблизно оцінена теоретично, проте апріорі ясно, що вона близька до нуля. Позначимо її. Якщо узгоджену оцінку дали три моделі, то ймовірність помилки, тобто того, що ця оцінка не відповідає існуючому рівню фінансового стану, може бути оцінена як і т.д. З огляду на те, що евристична оцінка ймовірності випадкового збігу подій, має порядок 0,01, приходимо до висновку, що практично збіг оцінок вже за двома моделями цілком достатньо для того, щоб стверджувати, що отримана оцінка рівня фінансового стану підприємства достовірна з великою ймовірністю.

Таким чином:

- по-перше, синтетична модель, за принципом узгодженості результатів оцінки рівня фінансового стану підприємства за допомогою двох або більшого числа моделей із загальної сукупності, дозволяє визначити практично достовірну оцінку рівня фінансового стану підприємства і звести до мінімуму помилку неадекватності прогнозування [11, 12];
- по-друге, найбільш точне і достовірне прогнозування оцінки рівня фінансового стану підприємства в умовах нестабільного розвитку економіки країни здійснюється за допомогою методу парної лінійної регресії, якщо значення оцінок визначаються адаптивної синтетичної моделлю комплексної оцінки рівня фінансового стану [9, 10].

Література:

1. Андерсон Т. Статистичний аналіз часових рядів. – М.: Світ, 1976. – 352с.
2. Фінансове планування та прогнозування: http://bibliotekar.ru /biznes-39/41.htm.
3. Patterson, K. An Introduction to Applied Econometrics. A Time Series Approach. – UK: Palgrave Macmillan, 2000. – 416 p.
4. Hendry, D.F., and Doornik, J.A. Empirical Econometric Modelling using PcGive, Volume I, 3rd edn. – London: Timberlake Consultants Press, 2001. – 619 p.
5. Бокс Дж., Дженкінс Г. Аналіз часових рядів. Прогноз і управління. – М.: Світ, 1974. – Вип. 1. – 539 с.
6. Брілінджер Д. Тимчасові ряди. Обробка даних і теорія. – М.: Світ, 1980. – 439 с.
7. Кендалл М.Дж., Стюарт А. Статистичні висновки і зв'язку. – М.: Наука, 1973. – 274 с.
8. Montgomery G.C., Johnson L. A., Gardinev J. S. Forecasting and time series analysis. New York: McGrow-Hill, Inc., 1990, 381 p.
9. Мельникова М.О. Теоретичні та методичні аспекти застосування прогностичної регресійної моделі для оцінки рівня фінансового стану підприємства / М. О. Мельникова // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ “Магістр”, 2011. – Вип. 4 (35). – С. 313–325.
10. Мельникова М.О. Аналіз адекватності методів і прийомів кількісної оцінки фінансового стану підприємства / М.О. Мельникова // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ “Магістр”, 2010. – Вип. 4 (31). – С. 334–343.
11. Мельников О.О. Особливості прогнозування рівня фінансового стану підприємства в умовах нестабільної економіки країни / О.О. Мельников // Z 40 Zbior artykułow naukowych. Konferencji

Miedzynarodowej Naukowo–Praktycznej «Economy. Osiągnięcia naukowe, rozwoj, propozycje na rok 2015» (30.12.2015 – 03.01.2016) – Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2015. – str. 17–20.
12. Мельников О.О. Методи побудови комплексної оцінки фінансового стану підприємства / О.О. Мельников // Economics, management, law: socio-economic aspects of development: Collection of scientific articles. Vol. 1. – Edizioni Magi, Roma, Italy, 2016. – p. 192-196.

Aref'eva O.,
Doctor of Economic Sciences, Professor
Miahkykh I.,
Doctor of Economic Sciences, Professor
Korshak A.O.
student
National Aviation University

PROBLEMS OF RECEIVABLES AND PAYABLES IN MARKET CONDITIONS

Ареф'єва О.В.,
д.е.н., професор
Мягких І.М.,
д.е.н., доцент
Коршак А.О.
студентка
Національний авіаційний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

In the article the essence of receivables and payables of the company. Posted definition of these concepts in terms of different authors and a study of their economic nature. Consider measures to minimize accounts receivable, accounts payable enterprise due to their large share in the company's balance sheet.
Keywords: *accounts receivable, accounts payable, management, financial position.*

У статті розглянуто сутність дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Подано визначення даних понять з точки зору різних авторів та проведено дослідження їх економічної природи. Розглянуті заходи мінімізації дебіторської, кредиторської заборгованості підприємства у зв'язку з значною їх часткою в структурі балансу підприємства.
Ключові слова: *дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, управління, фінансовий стан підприємства.*

В умовах ринкових відносин значна увага приділяється поняттям дебіторської, кредиторської заборгованостей. Основною проблемою в даних умовах господарювання є невиконання підприємствами своїх зобов'язань, тобто порушення домовленостей між сторонами, в першу чергу щодо строків оплати та поставки товарів, робіт, послуг.

Основою фінансово-господарської діяльності підприємства є розрахункові операції, в наслідок чого з однієї сторони виникає дебіторська, а з іншої сторони кредиторська заборгованість, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства. Тому, на підприємствах необхідно здійснювати ефективне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, сприяючи постійному їх скороченню. Неефективне управління ними може спричинити кризовий стан підприємства, а ефективність формування і безпосередньо використання – визначає наскільки є результативною його господарська діяльність. Несвоєчасне повернення заборгованості є результатом неефективного управління підприємством його дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Досліджуючи наукові підходи до визначення дебіторської та кредиторської заборгованості можна зазначити, що у наукових працях Голова С., Стоуна Д., Лищенка О., Хітчинга К., Кірейцева Г., Борисова А., Бутинця Ф., Горецької Л., Костюченка В. та інших знайшли свої відображення на тільки поняття, а й сутність та особливості як дебіторської так

і кредиторської заборгованості, їх вплив на фінансовий стан підприємства. Однак, у сучасних умовах розвитку національної економіки виникла низка проблем пов'язаних з управлінням дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства які потребують подальших досліджень.

На фінансовий стан підприємницької діяльності впливає наявність і структура дебіторської і кредиторської заборгованості, тому для ефективного використання коштів підприємства необхідно правильно ними управляти. Для вирішення проблемних питань управління дебіторською і кредиторською заборгованостями розкриємо сутність цих понять.

На основі аналізу наукових праць можна узагальнити поняття «дебіторська заборгованість» (табл. 1).

Таблиця 1

Узагальнення поняття «дебіторська заборгованість»

Автори	Дебіторська заборгованість - це
А. Мороз [1]	сума боргів які належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб і виникають в процесі їх діяльності
В. Золотогоров [2]	сума боргів які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб в процесі господарських відносин з ними
М. Дембінський [3]	кошти в незакінчених розрахунках або дебіторська заборгованість яка становить заборгованість інших підприємств, організацій і окремих осіб даному підприємству
В. Макаров [4]	кошти в розрахунках, що, на думку авторів, становлять борги інших підприємств або осіб даному підприємству
С. Голов [5]	суми заборгованості дебіторів підприємства на певну дату
Л. Городянська [6]	суми які нараховуються підприємству від покупців за товари продані в кредит. В балансі підприємства записуються як активи
Г. Кірейцев [7]	складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг

Своєрідним є підхід до визначення дебіторської заборгованості зарубіжними вченими. Так Стоун Д. та Хітчинг К. розглядають дебіторську заборгованість як суму боргів які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли в процесі господарських взаємовідносин з ними, при цьому дебіторська заборгованість має назву рахунки до отримання.

Згідно із П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», який є основним нормативно-законодавчим документом, поняття дебіторської заборгованості розглядається як сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату. Це положення також розкриває сутність поняття «дебітори» відповідно до якого, дебітори – це фізичні та юридичні особи які заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів в наслідок минулих подій.

До такої заборгованості відносять заборгованість яка утримується підприємством до терміну погашення, а також заборгованість яка призначається для перепродажу, що утворюється підприємством з метою отримання прибутку у вигляді дивідендів, відсотків.

В ринкових умовах господарювання підприємства потребують залучення додаткових джерел фінансування на окремих стадіях життєдіяльності, які є основою безперебійного їх функціонування. Однак, для ефективного їх використання важливим є визначення поняття кредиторської заборгованості. Розглянемо трактування сутності кредиторської заборгованості з точки зору різних авторів (табл.2).

Отже, характеризуючи дослідниками кредиторську заборгованість можна узагальнити, що одні науковці характеризують її як грошові кошти, другі – як частку майна, треті, як певну форму розрахунків де кредиторська заборгованість завжди є невід'ємною стадією кругообігу капіталу і призводить до зростання безперервних господарських операцій з платежами та грошовими надходженнями на підприємстві.

Таблиця 2

Узагальнення поняття «кредиторська заборгованість»

Автори	Кредиторська заборгованість - це
Бутинець Ф.Ф. Горецька Л.Л. [8]	форма розрахунку за товари і послуги які придбаються у ході операцій компанії, що періодично повторюються і використовуються у виробництві (в якості сировини) чи для перепродажу (інакше її називають рахунками до сплати, чи торговими рахунками до сплати)
Голов С.Ф. Костюченко В.М. [5]	рахунки до оплати (Accounts Payable) – суми які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит
Борисов А.Б. [9]	грошові кошти які тимчасово підпорядковані підприємстві, фірмі які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі у яких вони позичені і яким вони не виплачені
Партин Г.О. Завгородній А.Г. [10]	заборгованість підприємством іншим юридичним, фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і, що до якої підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк
Чабанова Н.В. Василенко Ю.А. [11]	особлива частина майна організації, що є предметом обов'язкових правовідносин між організацією і її кредиторами… дана частина майна – це борги організації, чуже майно, чужі кошти, що знаходяться у володінні організації – боржника

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» кредиторська заборгованість є зобов'язанням якщо його можна достовірно оцінити та існує ймовірність скорочення економічних вигод у майбутньому наслідок його сплати.

За результатами аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства спостерігається зростання їх динаміці в структурі балансу, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства. Так, зростання дебіторської заборгованості свідчить про можливість неплатоспроможності покупців, їх банкрутства, проблем збуту продукції, нераціональної політики яку проводить підприємство відносно своїх покупців. Однак, якщо розглядати заборгованість нормальною, а непростроченою, то це не створить фінансові труднощі. Слід враховувати при цьому, що чим більше дебіторська заборгованість здійснюватиме оборотів тим швидше підприємство одержуватиме кошти від своїх дебіторів, що підвищуватиме ліквідність його оборотних коштів. Однак, якщо у підприємства є наявна прострочена заборгованість воно повинно вжити заходи щодо її стягнення використовуючи різні методи управління дебіторською заборгованістю. Такими методами можуть бути: юридичні – подача до суду, претензійна робота тощо; психологічні – нагадування боржнику про його борг; економічні – застосування штрафних санкцій за прострочення платежу, призупинення постачання продукції тощо; фізичні – арешт майна особи яка є боржником.

Раціональне впровадження цих методів допоможе підприємству зменшити розмір заборгованості дебіторів, надасть можливість використання дебіторської заборгованості в його операційній та інвестиційній діяльності та принести підприємству більше вигоди.

Для того щоб реалізувати ефективну політику управління дебіторською заборгованістю підприємству необхідно встановити граничні її розміри та терміни погашення, дотримуватися них та здійснювати її планування.

Зростання кредиторської заборгованості може свідчити про нестабільний фінансовий стан підприємства, можливість втрати платоспроможності, фінансовий ризик для інвесторів та кредиторів, зниження ефективності управління. Однак, слід врахувати, що збільшення періоду кредиторської заборгованості створює ризик погіршення ділового іміджу підприємства серед постачальників, скорочення продуктивності праці серед працівників, отримання штрафних санкцій за несвоєчасне погашення кредиторської заборгованості тощо. Таким чином, залучення кредитних коштів з однієї сторони розширює фінансові можливості підприємства в оперативному покритті джерелами його потреб, але і водночас створює ризик який пов'язаний з примусовістю їх повернення в майбутньому.

Для ефективного управління кредиторською заборгованістю необхідно здійснювати: правильний вибір форм заборгованості; встановлення найбільш вигідної для підприємства форми комерційного або банківського кредиту; недопущення виникнення простроченої заборгованості підприємства.

При управлінні кредиторською заборгованістю необхідно здійснювати прогноз розміру кредиторської заборгованості відповідно до мети та основних показників діяльності підприємства.

Для поліпшення фінансового стану підприємства є збалансування співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Якщо спостерігається значне перевищення кредиторської заборгованості то це показує, що підприємство раціонально використовує свої кошти, так як більше їх залучає в обіг, ніж вилучає з нього, так і про те, що незважаючи на стан дебіторської заборгованості підприємство змушене погашати свою заборгованість. Якщо термін погашення кредиторської заборгованості перевищує термін погашення дебіторської заборгованості, необхідно вияснити причини такого стану так як, це свідчить про погіршення фінансового стану підприємства та платоспроможності.

Таким чином, здійснивши глибоке дослідження сутності дебіторської та кредиторської заборгованостей можна зазначити, що величина цих показників має значний вплив на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. В умовах ринкових відносин управління дебіторською та кредиторською заборгованостями є важливою умовою безперебійного розвитку будь якого підприємства. Тому для покращення фінансового стану підприємства необхідно здійснювати ефективне управління його дебіторською та кредиторською заборгованостями, слідкувати за їх співвідношенням. Реалізація запропонованих заходів щодо мінімального розміру дебіторської та кредиторської заборгованості надасть можливість підприємству зменшувати їх частку в структурі балансу, поліпшувати ефективність їх використання та вирішувати фінансові проблеми. Тому підприємствам необхідно здійснювати постійний контроль за формуванням, рухом та стягненням дебіторської, кредиторської заборгованостей, аналізувати їх значення за попередні періоди, проводити порівняльний аналіз їх складу та визначити основні принципи кредитної політики по відношенню до покупців та постачальників.

Всі вище зазначені заходи щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю повинні постійно удосконалюватися виходячи із обставин які склалися на ринку та специфіки діяльності кожного підприємства.

Література:

1. Банківські операції / [Мороз А.М., Савлук М.І., Пуховкіна М.Ф. та ін.]; за заг. ред. А.М. Мороза. – [3–тє вид.]. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с/
2. Золотогоров В.Г. Экономика: энциклопедический словарь, Минск: Книжный дом, 2004 – 560 с.
3. Дембинский Н.В. Основные теоретические проблемы науки о бухгалтерском учете / Н.В. Дембинский. – Минск: Белгосуниверситет им. В.И. Ленина, 1960. – 86 с.
4. Макаров В. Теория бухгалтерского учета / В.Макаров, М.Белоусов. – М: Госфиниздат, 1955. – 288 с.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарії: практ. Посіб./ С.Ф. Голов, В.М. Костюшенко.—К.: Лібра, 2001.—670 с.
6. Городянська Л. Організація контролю дебіторської заборгованості на підприємстві / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. - 2013. - № 5. - С. 46-53.
7. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / За ред. проф. Г.Г.Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 469 с.
8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навчальний посібник [для студ. спец. “Облік і аудит” ВНЗ] / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька. – Житомир: ПП “Рута”, 2003. – 544 с.
9. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Кн. мир, 1999. – 895 с.
10. Партин Г.О. Управлінський облік: навч. посіб. / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – К.: Знання, 2007.–303 с.
11. Чабанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік: посібник / Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко. – К.: Академія, 2002. – 672 с

Piletska S.T.,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Protsiuk D.V.
Master
National Aviation University, Kyiv

BUDGETING SYSTEM IN FINANCIAL PLANNING AVIATION COMPANIES

Пілецька С.Т.
д.е.н., доцент
Процюк Д.В.
магістр
Національний авіаційний університет, Київ

БЮДЖЕТУВАННЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article the main stages and components of budgeting in the company. An order of the meeting that will provide an optimal structure, depending on the direction and strategy of the company for long-term and profitable existence in the market. It is noted that the introduction of the budgeting process will allow enterprises to improve financial results, increase the quality and efficiency of management decisions and coordinate activities to achieve the objectives of the enterprise in the future.

Keywords: *budget, budgeting, budgeting, financial planning, business management, financial management tools.*

У статті розглянуто основні етапи та складові процесу бюджетування на підприємстві. Запропоновано порядок його проведення, що забезпечить створення оптимальної структури, залежно від напрямків та стратегії діяльності підприємства з метою довгострокового і прибуткового існування на ринку. Зазначено, що впровадження процесу бюджетування на підприємствах дасть змогу покращувати результати фінансової, підвищити якість та оперативність прийняття управлінських рішень та координувати напрямки діяльності для досягнення поставлених завдань підприємства в перспективі.

Ключові слова: *бюджет, бюджетування, бюджетний процес, фінансове планування, управління підприємством, інструменти фінансового управління.*

У наш час діяльність підприємств характеризуються ростом інфляції, нестабільністю економіки та високою конкуренцією, суб'єкти господарювання повинні шукати більш ефективні методи управління фінансово - господарською діяльністю. Одним з цих методів є бюджетування – це ефективний інструмент фінансового менеджменту, який забезпечує узгодження діяльності структурних підрозділів з метою досягнення поставленої цілі. Оперативне регулювання будь-якої системи – своєчасна доставка інформації про оточення в ньому керованого об'єкта до центра ухвалення рішення. Забезпечити керівників компанії своєчасною інформацією можливо у разі застосування технології бюджетного управління. Удосконалення управління стратегічно важливими підприємствами, де одним з елементів сукупної системи посідають авіаційні підприємства, ставить питання про доцільність використання більш доцільної системи щодо підвищення ролі бюджетування, що дозволить забезпечити безпосередній контроль за процесом реалізації довгострокових цілей розвитку.

Вагомий внесок в дослідження теорії та практики бюджетування зробили зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як Бригхем Ю. [1], Шим Д.К. [2], Хруцкий В.Е. [3], Хліпальська В. [4], Білик М.Д. [5], Бланк І. О. [6], Мельник О.Г. [7], Федосов В. [8] й інші. Але використовувати західні концепції до вітчизняних умов господарювання є недоцільним через наявність низки істотних національних особливостей менеджменту, системи обліку й звітності, рівня інформаційного забезпечення, тому в будь – якому випадку концепції потрібно адаптувати до вітчизняних підприємств.

На сьогоднішній день авіаційні підприємства в Україні не використовують досконалі системи бюджетування у своїй господарській діяльності. Як наслідок, проблема розвитку

спеціалізованих методичних підходів і практичних рекомендацій щодо становлення і використання бюджетування на підприємствах залишається актуальною. Запровадження бюджетного планування буде сприяти вирішенню таких завдань як: створення ефективної системи фінансового менеджменту, підвищення її інвестиційної привабливості, оптимізація доходів і витрат як у цілому по підприємству, так і по окремих її структурних підрозділах; створення консолідованої звітності, оцінка показників діяльності: ліквідності, рентабельності та окремих її видів діяльності, підвищення ефективності управління підприємством в цілому.

Водночас, багато питань залишається відкритим для дослідження, зокрема: визначення сутності концепції бюджетування; виокремлення та систематизація принципів, функцій, методів, а також факторів, які обмежують впровадження та використання бюджетування в сучасних умовах; розкриття особливостей організації процедури впровадження бюджетування; адаптація західних методик складання бюджетів і контролю їх виконання до сучасних умов діяльності вітчизняних підприємств та їх консолідація з вітчизняними здобутками.

Створення сучасної системи управління фінансами передбачає розроблення ієрархічної системи бюджетів підприємства та контроль за їх виконанням . Поняття “бюджет ” на рівні підприємства по -різному трактується як зарубіжними, так і вітчизняними вченими . Ю. Брігхем та Л. Гапенські визначають бюджет як план, який у деталях розкриває проектовані витрати і прибутки протягом певного майбутнього періоду [1]. З точки зору Д. К. Шима та Д. Г. Сігела: бюджетування – процес колективний, який дає змогу погодити діяльність підрозділів усередині компанії і підпорядкувати її загальній стратегічній меті [2]. В.Е. Хруцький, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов трактують бюджетування як технологію фінансового планування, обліку та контролю доходів і витрат, одержуваних від бізнесу на всіх рівнях управління, що дає змогу аналізувати прогнозовані та одержані фінансові показники [3]. Таке визначення є загальним, оскільки бюджетування включає в себе не лише процес, а й методологію та інформаційну базу.

Бюджети, за сучасних умов, розробляються на підприємствах згідно різних форм та змісту. Але так як підприємство самостійно обирає собі форму та зміст бюджету, то сам бюджет має формуватися на умовах певної стандартизації, яка і визначає сам процес бюджетування. Процес бюджетування на авіаційних підприємствах можна розглядати з різних сторін. Так, з одного боку це процес складання фінансових планів підприємства, а з іншого це є своєрідна управлінська технологія, що призначена для вибору та фінансової обґрунтованості прийняття управлінських рішень підприємств.

Саме суть бюджетування на підприємствах полягає у плануванні фінансової діяльності відповідно до мети та цілей підприємства, яке відображається на певних показниках бюджету, для здійснення конкретно встановлених завдань.

За основу створення досконалої системи бюджету мають братися науково – обґрунтовані принципи та методи, тому що саме вони безпосередньо і будуть визначати зміст та характер діяльності підприємства, будуть сприяти створенню їх ефективної та раціональної роботи та мінімізують вплив негативних факторів на процес господарської діяльності підприємств.

В процесі бюджетування можуть розроблятися різні бюджети залежно від їх призначення, об’єкта, змісту показників бюджетування, методів та строків їх розроблення та способів складання. Використовуючи на практиці вже існуючі методи для розробки бюджету, більшість підприємств виокремлюють для себе той вид бюджету, що адаптований в більшій мірі до специфіки підприємства.

Розробка планових бюджетів на підприємстві характеризується терміном бюджетування і спрямована на вирішення основних завдань: 1) визначення обсягу витрат, пов'язаних з діяльністю окремих структурних підрозділів підприємства; 2) покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел фінансування.

Створені завдяки цим даним фінансові плани виступають прикладом підприємству у фінансуванні певних господарських питань, розробок в інвестуванні діяльності та ін. Розробка бюджетів на підприємстві є однією з основних складових у системі фінансового планування на підприємстві.

Однією з основних вимог до бюджету є специфіка усіх об'єктів фінансового планування. При дослідженні бюджетів необхідним є адаптування до особливостей цих об'єктів. Звідси випливає те, що процес бюджетування для кожного підприємства буде індивідуальним. Потрібно зауважити, що підприємства самі обиратимуть цю специфіку залежно від їх особливостей діяльності, масштабів підприємства, виду господарської діяльності, факторів навколишнього середовища та ін.

Для забезпечення ефективного та раціонального використання бюджетування та фінансового планування в діяльності підприємства необхідно: сформувати організаційні структури підприємства, які будуть забезпечувати процес бюджетування, визначити їх функції та міру відповідальності керівників; розробити стандартизовані бюджети до відокремлених департаментів і в загальному для цілого підприємства; узгодити джерела даних, необхідних для використання бюджету, стандарти до цих даних та безпосереднє узгодження процесу бюджетування підприємства згідно його розподілу.

Послідовне виконання кожного етапу бюджетування дає змогу керівництву підприємства реально оцінити масштаби виробництва, розрахувати імовірний обсяг витрат, очікуваний обсяг прибутку та здійснити раціональну координацію господарської діяльності, що нині набуває досить важливого значення. Бюджетування на підприємстві це створення своєрідного планування діяльності підприємства, що виражається за допомогою фінансово - економічних показників підприємства. Його можна створювати за допомогою системи певних показників, які необхідно показувати в своїй діяльності у межах певного періоду.

При різниці бюджету потребам реального часу він не буде управлінським інструментом управління, та як наслідок потребує внесення корегувань. Затвердження рішень має ґрунтуватись на показниках виконання бюджету підприємства. Побудова бюджету має позитивно впливати на фінансові показники підприємства та на економічні результати підприємства, мінімізувати різницю плану та факту та за необхідності вносити зміни в діяльність підприємства. На першому етапі на підприємстві можуть з'являтись лише окремі елементи бюджетування. Тільки на основі цього, в майбутньому, при фінансовому покращенні показників, необхідність у бюджетуванні буде відчутною з кожним кроком більше і більше. Тільки тоді з'явиться досконала система планування та бюджетування, що отримає важливу роль в діяльності підприємств України.

Однією з основних цілей виступає не тільки розрахунок показників діяльності, а і певних меж, в яких ці показники будуть коливатися, в залежності від різноманітних факторів. Отже процес встановлення системи бюджетування передбачає наступні етапи: 1) організація спеціальної групи спеціалістів підприємства для впровадження досконалої системи бюджетів та фінансових планів підприємства; 2) знаходження основних фінансових показників в діяльності підприємства та методика їх розрахунку, форми їх ведення та межі коливань; 3) встановлення процесу роботи при формуванні бюджету підприємства; 4) закріплення відповідальних підрозділів, які безпосередньо будуть приймати рішення та нести відповідальність за результат; 5) встановлення нормативних документів, які передбачають вирішення різних ситуацій, контроль за їх дотриманням та донесення інформації до персоналу підприємства.

В наш час, процес бюджетування для підприємства відіграє дедалі важливішу роль, та має бути гнучкою для того, щоб відповідати економічним тенденціям що відбуваються в країні в даний час. Беручи до уваги те, що завдяки бюджетуванню приймаються вчасні та оперативні вирішення питань щодо діяльності та росту підприємства, тому зважаючи тільки на професіоналізм управління можна досягати хороших результатів діяльності підприємства.

Отже, фінансове планування та бюджетування заслуговує на глибше дослідження з адаптуванням системи до вимог сьогодення.

Отже, система створення бюджету в діяльності підприємства повинна бути взаємозалежною з її основними завданнями та метою, спираючись на аналіз та дослідження різноманітних варіантів вирішень ситуацій та прогнозувати можливість швидкого маневрування до змін у процесі виконання бюджету. Важливим звісно є і також запровадження дій щодо покращення бюджетного контролю в діяльності підприємства. Одною з основних цілей контролю бюджетування вдосконалення процесу ухвалення управлінських рішень. Такі рішення керівний склад розглядає на основі даних щодо відхилень від процесу бюджетування.

Тому, найбільш раціональним напрямком ефективного бюджетного контролю, на нашу думку, є використання методів відхилень у процентах до самого бюджету у взаємодії з співставленням фінансових та економічних даних та результату діяльності підприємства вцілому. Так наприклад, для зменшення витрат підприємства та, збільшення прибутку, можна застосовувати методи для кращого контролю за витратами діяльності підприємства, що буде включати не тільки співставлення фактичних витрат з плановими, але і динаміку у відносному порівнянні до суми доходу за обраний, на свій погляд період.

Систематизація вітчизняних і іноземних концепцій бюджетування, їх комплексне порівняння дало змогу визначити бюджетування як складову системи управління підприємством, що полягає у формуванні системи бюджетів, пов'язаних з визначення обсягу і структури витрат та ресурсів підприємства для забезпечення функціонування на всіх рівнях управління. Підбиваючи підсумки можливо стверджувати, що саме бюджетування повинно стати тим інструментом, який допоможе створити досконалу систему управління фінансовими потоками будь–якого авіаційного підприємства.

В сучасних умовах господарювання, бюджетування, повинно стати більш динамічною, гнучкою системою, яка забезпечить підприємству ефективну діяльність. Оскільки, бюджетування це управлінський інструмент який спрямовано на розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цілей підприємства за умови їх ефективного використання, то лише завдяки професійному управлінню можна досягти успішності та процвітання підприємства. Тому питання бюджетування на підприємстві потребує подальшого вивчення і уточнення з урахуванням потреб сьогодення.

Впровадження процесу бюджетування на підприємствах дасть змогу: - покращувати результати фінансової діяльності, раціонально розподіляти і використовувати ресурси, оптимізувати витрати по підприємству і впровадити оперативний контроль за постійними і змінними витратами; - поліпшити платоспроможність підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками; - підвищити якість та оперативність прийняття управлінських рішень; - узгоджувати, координувати дії окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених завдань підприємства.

Литература:

1. Brigham J. Financial management: a complete course in 2 v / Brigham Yu, L. Gapenski;. per. from English. ed. VV Kovalev. . - St. Petersburg: Economic School, 1997. - 497 p.
2. Shim D.K. Basics of Budgeting Commercial / DK Shim, JG Siegel; per. from English. - St. Petersburg: Parchment, 1998. - 456 p..
3. Khrutsky V.E. Intra-budgeting: handbook on the formulation of financial planning / VE Khrutsky, TV Sizov, VV Gamayunov. - M .: Finance and Statistics, 2002. - 400 p.
4. Hlipalska V. Budgetary planuvannya zapasiv i vitrat, ïh pridbannya i zberigannya / V.Hlipalska // Buhgaltersky Obl_k i audit. - 2004. - №3. - S. 18-22.
5. Bilik M.D. Byudzhetuvannya in sistemi finansovogo planuvannya // Finansi Ukraine - 2003. - № 3. - S. 97
6. Form I. O. Upravlinnya finansami of companies: pidruchnik for studentiv ekonomichnih spetsialnostey vischih The Teaching zakladiv / I.O. Blank, G. Sitnik. - K.: KNTEU, 2006. - 779 p. : Il. - (Ser .: Biblioteka Suchasnyj fahivtsya).

7. Vinnichenko M.N. Budgeting for Small Business // Proceedings of the Second All-Ukrainian tion of scientific and practical conference "Ukraine Naukova." - Dnepropetrovsk. - 2002. - S. 36.
8. O.G. Miller Metodi budget planuvannya // Finansi Ukraine. - 2003. - № 12. - S. 37-46.

Prosyanchuk V.L.
postgraduate
International Technological University "Mykolayiv Polytechnics"

THE STAFF MOTIVATION IN THE SAFETY PLANE

Просянчук В.Л.
здобувач
Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В ПЛОЩИНІ БЕЗПЕКИ ПРАЦІ

In the article considered the influence of motivation on improving the efficiency of the control system of safety management in sea port. Developed the mathematical model of the motivational mechanism that can substantially increase the performance indicators for occupational safety.

Key words: *staff, motivation mechanism, efficiency, safety, management system.*

В статті розглянуто вплив мотивації персоналу на підвищення ефективності системи управління охороною праці в морському порту. Розроблено математичну модель мотиваційного механізму, який здатний істотно збільшити результативність показників з безпеки праці.

Ключові слова: *персонал, мотиваційний механізм, ефективність, безпека праці, система управління.*

У сучасних умовах ринкових відносин, коли актуальним залишається питання приватизації природних монополій, у морегосподарському комплексі України активно розглядаються форми і методи державного регулювання виробничої інфраструктури морських портів та стивідорних компаній. Йдеться мова про сучасні концесії, які по суті є специфічними угодами про довгострокову оренду державної власності [1], і коли концесіонери за рахунок власних інвестицій будують нові та модернізують діючі робочі місця на базі застосування новітніх технологій і тим самим створюють умови для пожвавлення і підйому економіки, поліпшення соціального становища (зниження безробіття, збільшення надходження коштів до бюджетів різних рівнів) та забезпечують безпеку праці. При цьому створення робочих місць і нових продуктів повинно розвиватися в поєднанні процесів мотивації персоналу і безпеки праці з одночасним покращенням функціонування системи охорони праці. На державному рівні не зупиняються пошуки ефективної, взаємовигідної моделі партнерства держави та бізнесу, ведеться постійна робота у визначенні форм та напрямів, засобів і можливостей удосконалення концесійних домовленостей, спрямованих на економічне зростання та безпеку життєдіяльності. З певною часткою допущення можна навіть сказати, що утворення концесій на території країни з економікою, що знаходиться в сучасному занедбаному стані, є одним з варіантів виведення держави на шлях зростання темпів і показників економічного потенціалу з відповідно високим рівнем охорони праці [2].

Відповідно до законодавчо-нормативної бази України з охорони праці [3] роботодавці повністю несуть відповідальність за створення безпечних і здорових умов праці, для чого вони проводять навчання працівників з охорони праці і планують заходи щодо попередження випадків травматизму, профзахворювань, аварій і пожеж. Діяльність з охорони праці в портах недостатньо мотивується заходами з підвищення конкурентоспроможності, а моральна і юридична відповідальності за порушення правил безпеки не стимулюють роботодавців до економії витрат на: пільги та компенсації за роботу в шкідливих умовах, відшкодування збитків потерпілим, компенсування штрафних санкцій, ремонт пошкодженого обладнання та зменшення страхових тарифів. Виходячи з цього, роботодавець повинен формувати і оприлюднювати своє ставлення до політики промислової безпеки та охорони здоров'я, де однією з основних вимог охорони праці на підприємстві залишається персональна відповідальність кожного працівника за попередження нещасних

випадків, травм і професійних захворювань, та створити ефективну систему управління охороною праці (СУОП) [4,5].

СУОП в морському порту - це сукупність взаємозв'язаних правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та управлінських рішень, спрямованих на запобігання аваріям, нещасним випадкам, професійним захворюванням та створення безпечних умов праці. Важливим завданням СУОП є реалізація заходів з виконання комплексу вимог колективного договору для досягнення встановлених нормативів та підвищення існуючого рівня охорони праці. Не викликає сумніву, що на працівників сучасного підприємства морегосподарського комплексу впливають різноманітні фактори, що змінюють умови і безпеку праці. У зв'язку з цим організація структури охорони праці повинна мати набір ефективних чинників мотивації для забезпечення оперативного комплексного впливу на виявлені порушення інструкцій з охорони праці та вчасно прораховувати ризики, виявляти, усувати і не допускати травмонебезпечних ситуацій.

Враховуючи аналіз стану охорони праці і травматизму в морських портах України, можна виявити дві головні складові невисокої ефективності функціонування СУОП, що полягають у відсутності реально діючого мотиваційного механізму та недостатньому методологічному забезпеченні ризик-орієнтованого підходу, який складається з: аналізу загрозливих небезпек і розслідування нещасних випадків; планування робіт на етапі функціонального аналізу задачі в процесі прийняття управлінських рішень з охорони праці; системного функціонування інформаційної складової. Цілеспрямоване вдосконалення СУОП обумовлює необхідність поглиблених досліджень з розробки схеми, яка враховує вплив стану охорони праці на соціально-економічні результати діяльності морського порту.

Для вирішення взаємозалежних економічних задач з обліку, аналізу і прогнозу, а на їхній основі - розробки профілактичних заходів, потрібне об'єднання в єдиний комплекс розрізнених засобів та дій, що постійно виконуються на усіх рівнях і стадіях керування персоналом. У зв'язку з цим кожен морський порт розробляє та здійснює систему заходів для створення безпечного і здорового виробничого середовища, виходячи з необхідності суворого виконання законів і нормативних актів з охорони праці, а також стимулюючих заходів колективних договорів [6,7].

Таким чином, покращення системи економічного стимулювання колективу порту створює такі умови стабільного управління охороною праці, за якими обов'язково поліпшується безпека праці, зменшується виробничий травматизм. Таке стимулювання роботи, її реальне мотивування є обов'язковим елементом менеджменту порту і повинно ґрунтуватись на конкретній оцінці економічного ефекту з урахуванням сукупності заходів з охорони праці. Крім цього, на кожному морському підприємстві повинна функціонувати система матеріального заохочення трудових колективів [8] за відсутність випадків травматизму та захворювання, а також за високий рівень охорони праці. Підсумовуючи вищевказане, потрібно констатувати, що ключове місце у створенні ефективної системи безпеки праці повинно належати розробленому механізму мотивації персоналу підприємства [9], який враховуватиме матеріальні та моральні заохочення за підвищення рівня промислової безпеки виробничих об'єктів, забезпечення надійної і безаварійної роботи технологічного устаткування, гарантування безпеки та охорони здоров'я працівників підприємства в процесі виробничої діяльності, а також матеріальні санкції за їх недотримання.

В якості потенційного індивідуального інструментарію для запропонованого механізму доцільно використати наступну математичну модель:

$$E_n = \frac{1}{K_n} \sum_{i=1}^{K_n} z_i^n \cdot q_i^n, \qquad (1)$$

де E_n - ефективність роботи n-ого фахівця морського порту;

K_n - число основних обов'язків *n*-ого фахівця по дотриманню правил безпеки згідно з посадовою Інструкцією по охороні праці;

z_i^n - ваговий коефіцієнт *i*-ого виду основних обов'язків з охорони праці *n*-ого фахівця, який визначається експертами з охорони праці, причому

$$\sum_{i=1}^{K_n} z_i^n = 1; \qquad (2)$$

q_i^n - якість виконання *n*-им фахівцем *i*-ого виду основних обов'язків з охорони праці, причому q_i^n може набувати наступних можливих значень:

$q_i^n = 1{,}0$ – висока якість;

$q_i^n = 0{,}75$ – якість, вища за середню;

$q_i^n = 0{,}50$ – середня якість;

$q_i^n = 0{,}25$ – якість, нижча за середню;

$q_i^n = 0{,}10$ – низька якість;

$q_i^n = -1{,}0$ – діяльність, яка привела до аварій або випадків травматизму.

Розрахувавши підсумкові ефективності роботи всіх фахівців морського порту експертна комісія може рекомендувати адміністрації застосувати такі види заохочень за підвищення рівня охорони праці чи штрафних санкцій за їх недотримання:

1. $0{,}9 \le E_n \le 1{,}0$ - підвищення окладу;

2. $0{,}75 \le E_n < 0{,}9$ - встановлення персональної премії;

3. $0{,}60 \le E_n < 0{,}75$ - матеріальне заохочення шляхом вручення цінних подарунків, надання пільгових путівок у санаторії та будинки відпочинку, оплата екскурсій тощо;

4. $0{,}50 \le E_n < 0{,}60$ - моральне заохочення шляхом нагородження подяками, почесними грамотами, дипломами, почесними знаками або званнями, занесення на «Дошку пошани» тощо;

5. $E_n < 0$ - введення матеріальних санкцій за недотримання (порушення, незабезпечення) норм і вимог охорони праці шляхом повного чи часткового позбавлення або зниження розмірів надбавок, зниження окладу, переводу на менш відповідальну і нижче оплачувану роботу.

Запропонована математична модель визначення ефективності роботи персоналу в площині охорони праці є важливим підґрунтям для проведення політики промислової безпеки і охорони здоров'я в морському порту.

Висновки. Інструментарії з механізмами мотивації, які встановлюють матеріальне та соціальне забезпечення працівників, відносяться до головного регулятору показників боротьби за життя і здоров'я персоналу підприємств і компаній морегосподарського комплексу. Низька вмотивованість, яка сприяє небажанню ретельного виконання правил техніки безпеки, може привести до невиконання комплексу вимог колективного договору для досягнення встановлених нормативів та підвищення існуючого рівня охорони праці. Для більш ефективного проведення політики в галузі промислової безпеки та охорони здоров'я, а також більш раціонального використання витрат морських портів та стивідорних компаній необхідно:

- проведення ретельного аналізу ефективності функціонування діючої системи управління охороною праці;
- встановлення постійного моніторингу за досягнутою результативністю безпеки праці;
- розробка інноваційних мотиваційних механізмів для підвищення рівня охорони

праці в умовах державно-приватного (концесійного) партнерства .

Запропонований в роботі механізм мотивації встановлює персональну ефективність з безпеки праці та визначає індивідуальні матеріальні та моральні заохочення, а також можливі матеріальні штрафні санкції за недотримання норм і вимог кожним працюючим, що дозволяє істотно підвищити ефективність системи управління охороною праці в порту. Впровадження цього механізму також сприятиме зростанню іміджу ДП «Морський торгівельний порт «Южний», як соціально-відповідальної стивідорної компанії, на конкурентному ринку морських вантажоперевезень.

Література:

1. Котов В.В. Организация государственных (муниципальных) концессий и экономическая безопасность / В.В. Котов // Экономист. – М., 2000. – № 5. – С. 81-85.
2. Варнавский В.Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. – М.: ИМЭМО РАН, 2002. – 147 с.
3. Про охорону праці. Закон України № 2694-XII від 14 жовтня 1992 року в редакції від 01 січня 2015 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2694-15/page
4. Гогіташвілі Г.Л. Системи управління охороною праці: навчальний посібник. − Львів: «Афіша», 2012. − 320 с.
5. Москальова В.П. Основи охорони праці: підручник. − Київ: ВД «Професіонал», 2011. − 672 с.
6. Просянчук В.Л. Инфокоммуникационная технология диагностирования качества персонала / В.Л. Просянчук, Б.Е. Михалишин, А.Н. Белошицкий, Г.Б. Вильский // Труды II Международной научно-практической конференции «Информационные и телекоммуникационные технологии: образование, наука, практика» (Алматы, 03-04 декабря 2015). – Алматы: Казахский национальный исследовательский технический университет имени К.И. Сатпаева, 2015. – Т. II. – С. 479-482.
7. Просянчук В.Л. Дослідження стану мотивації в морському торговельному порту «Южний» / В.Л.Просянчук // Галицький економічний вісник. – Тернопіль: ТНТУ, 2014. – № 2 (45). – С. 39-45.
8. Просянчук В.Л. Взаємозв'язок стимулювання та мотивації працівників з конкурентоспроможністю морського порту / В.Л. Просянчук // Економіка і управління. – Київ: Європейський університет, 2014. – № 1. – С. 50-55.
9. Вільський Г.Б. Інноваційна система менеджменту якістю праці / Г.Б. Вільський, Б.Є. Михалишин, В.Л. Просянчук // Матеріали 4-ої Всеукраїнської науково-практичної конференції «Технічне регулювання і менеджмент якості: проблеми та шляхи вирішення» (Одеса, 09-10 жовтня 2014). – Одеса: ОДАТРЯ, 2014. – С. 183-184.

Rubliov V.V.

Volyn regional council

CONTENT AND COMPOSITION OF THE LEADERSHIP CONCEPT

Рубльов В. В.,

Волинська обласна рада

ЗМІСТ І СКЛАДОВІ ПОНЯТТЯ ЛІДЕРСТВА

The author explores the theoretical content and main components of the concept of leadership. It is proved that a significant number of approaches to interpretation Leadership are combined by the presence of elements such as subject, object and evaluation of leadership and leadership impact.

***Keywords**: leadership, content leadership, elements of leadership, leadership in the management of enterprises.*

Автор досліджує теоретичний зміст та основні складові поняття лідерства. Доведено, що значну кількість підходів до трактування лідерства об'єднує наявність таких елементів, як суб'єкт, об'єкт лідерства та оцінка результатів лідерського впливу.

***Ключові слова:** лідерство, зміст лідерства, складові лідерства, лідерство в управлінні підприємствами.*

Сучасне розуміння поняття лідерства відзначається наявністю багатьох відмінних підходів. О. О. Петряєв зауважує, що поняття "управління", "керівництво" та "лідерство" мають суттєві відмінності. Лідерство, на думку науковця – це здібність впливати на окремих осіб і групи, спрямовуючи їхні зусилля на досягнення цілей організації [1, С. 9]. У цьому визначення спостерігаємо з одного боку соціологічний, з іншого – цілеорієнтований підхід.

О. І. Мармаза зауважує, що лідер – це людина, яка завдяки своїм особистісним рисам має переважний вплив на колектив. Лідерство – це повноваження, яке не можна делегувати. Лідера не можна призначити. Лідер – це керівник, який має владу авторитету, що пов'язаний із добровільним визнанням персоналом верховенства лідера. Це людина ініціативна, внутрішньо вільна та сильна, яка може повести за собою [2, С. 289]. Значна кількість підходів до розуміння явища лідерства та особи лідера ускладнює формування єдиного комплексного підходу. Отже, доцільним є аналіз окремих складників, що формують поняття «лідер» та «лідерство».

У розумінні поняття лідерства слід відштовхуватись від поняття «лідерського потенціалу» як основної детермінанти, джерела існування явища лідерства. Л. В. Борщ досліджувала засади та інноваційні технології формування й використання лідерського потенціалу. Лідерський потенціал науковець вважає складовою людського потенціалу, що на рівні підприємства може розглядатись як складова людського капіталу. Лідерський потенціал посилює економічний потенціал суб'єктів господарювання, шляхом здійснення управлінської діяльності через лідерський вплив на команду однодумців та послідовників щодо стратегічного бачення та реалізації інноваційного розвитку компанії, спрямованої на зміцнення її конкурентних позицій на ринку [3, С. 2].

Крізь призму забезпечення ефективного управління персоналом у сучасну епоху менеджменту якості доцільно розглядати поняття лідерства у рамках процесів управління якістю. Л. М. Ткачук лідерство досліджувала з позиції завдань підвищення ефективності управління якістю. На її думку, лідерство є одним з центральних організаційних факторів, зміст якого розкривається через характеристику здібностей керівників – активність, цілеспрямованість, творчі риси, здатність сприймати нові ідеї та створити команду однодумців [4, С. 8]. Пустовойтенко С.В. розглядав також лідерство як один з принципів управління якістю у моделі розвитку виробництва з надання послуг, що базується на процесному підході [5, С. 14]. Зубенко В. В. розмістив лідерство на рівні з розвитком персоналу та системою мотивації у якості одного з факторів моделі організаційно-економічного механізму формування інноваційної культури підприємства. Науковець наголошує: «Поведінка і дії лідерів усіх рівнів організації як приклад для наслідування є ключовим елементом запропонованого організаційно-економічного механізму. Саме лідер ініціює процес культурних змін на підприємстві, запускає і спрямовує весь механізм формування інноваційної культури як сукупність взаємопов'язаних елементів. Важлива роль у процесі культурних змін приділяється керівникам середньої ланки й управлінцям нижнього рівня – лідерам змін. Селекція, розвиток і систематичне кар'єрне підвищення таких лідерів, які мислять нестандартно й поділяють ідею безперервного відновлення підприємства, стають одним із головних завдань сучасних керівників, оскільки дозволяють забезпечити реалізацію траєкторії сталого розвитку підприємства» [6, С. 10].

Спостерігаючи за роботою підприємств та осіб, котрих можливо назвати лідерами, емпірично утворюється відчуття їх суттєвого впливу на корпоративну культуру, де лідерство проявляється особливо чітко. Схожим чином розмірковував В. В. Шляхетко, зауважуючи, що процес формування будь-якої підприємницької культури невідривний від діяльності лідерів підприємства. Лідер, на думку вченого, є творцем культури, засновником її традицій і символів, прикладом наслідування, транслятором і охоронцем культурних цінностей [7, С. 9].

Спрощення розуміння концепції лідерства вимагає деталізації окремих її елементів. Безсумнівно, центральним елементом є суб'єкт – лідер. Характеристика особистості лідера досить часто стає визначальною при виокремленні тих чи інших концептуальних засад лідерства як складової системи управління підприємством. Так, Л. В. Борщ зазначає, що лідером у процесі економічної діяльності стає той, хто здобуває послідовників і вміє будувати міцні відносини з ними, користується повагою і авторитетом завдяки якостям, що мають найвищу цінність для команди, професіоналізму, компетентності, здатності до

нестандартного продуктивного мислення й бачення стратегії розвитку, чесності, інтелекту, ерудованості, енергійності, стійкості поглядів і упевненості в собі, прагненню до саморозвитку і самовдосконалення, піклуванню про постійне професійне зростання персоналу [3, С. 6]. В. В. Шляхетко вважає, що головна риса лідера – це вміння кинути виклик обставинам і мобілізувати своїх прихильників на вирішення певних завдань на підприємстві. Зважаючи на це, основними якостями лідерів у формуванні і впровадженні стратегії науковець вважає: чітке і глибоке розуміння ситуації в середовищі; накопичення достатньої кількості суперечливої інформації для мотивування підприємства до зміни без зайвого занепокоєння; створення психологічної безпеки за рахунок бачення напрямку й способу зміни або процесу, що сприяє виявленню і знаходженню самим підприємством свого шляху; визнання існуючих невизначеностей; ставлення до помилок у процесі навчання як до необхідних і неуникнених факторів; управління всіма фазами процесу змін [7, С. 9].

Не менш важливим, ніж визначення суб'єкта є пошук джерел впливу в управлінському процесі, що покликаний змінити об'єкт управління. О. О. Петряєв з цього приводу зауважує, що влада керівника і лідера неоднозначна за природою і силою впливу. Керівництво має соціальну природу, лідерство – психологічну. Разом з тим, обидві функції використовуються для координації, впорядкування відносин персоналу всередині організації; є засобами впливу на поведінку колективу; їм властива субординація відносин [1, С. 9].

Слід відзначити, що не до кінця розробленими є підходи щодо виокремлення об'єктів впливу лідера. Абстрактно це є певна соціальна група – колектив чи увесь персонал підприємства, утім більш конкретні механізми виокремлення тієї чи іншої сфери впливу лідера розроблені недостатньо. Наприклад, Т. В. Словіцька вказує, що активність лідера обмежується внутрішньогруповими відносинами, він здійснює регуляцію міжособистісних відносин у груп, а лідерство є елементом мікросередовища, яким є група тощо [8, С. 310]. П. О. Хаітов наголошує, що феномени керівництва та лідерства відрізняються один від одного мірою формалізованості суб'єкт-об'єктних взаємодій – у ситуації формального провідного становища у колективі складається ситуація керівництва, за неформального пріоритету – лідерства [9, С. 4].

Не до кінця оформились і підходи щодо оцінки результатів лідерської діяльності, особливо у порівнянні з іншими підходами до управління підприємством.

Л. В. Борщ пропонує лідерський вплив оцінювати на основі двох показників – індексу лідерства (частка лідерів у загальній кількості працівників) та індексу ефективності (частка ефективних лідерських рішень у загальному числі прийнятих управлінських рішень), а також враховувати приріст ринкової капіталізації підприємства, його гудвілу; частку витрат на вдосконалення у загальній сумі витрат на інноваційні й інформаційні технології; кількість запроваджених інноваційних проектів і ноу-хау [3, С. 8]. А. Шер та М. Дженсен зазначають, що масштаб лідерства може варіюватися від невеликих візій / питань (наприклад, влаштування гри в теніс серед друзів) до великих питань (наприклад, відправка людини на Місяць). Різниця між малою і великим виміром лідерства залежить від розміру виклик, що особа або група вибирає взяти на себе. Сфера лідерства, на думку учених, є мірою ресурсів, необхідних для виробництва результатів і результати, які задовольняють візію (стратегію) [10].

Отже, попри значну кількість підходів до трактування лідерства, більшість з них об'єднує наявність таких елементів, як суб'єкт, об'єкт лідерства та оцінка результатів лідерського впливу. Зважаючи на це, перспективним напрямком подальших досліджень є поглиблення теоретичних знань та розвиток методів їх практичного застосування щодо явища лідерства за окремими складовими.

Література:

1. Петряєв О.О. Методичні основи розвитку функцій керівника (на прикладі виробничих організацій: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.О. Петряєв ; Харк. нац. екон. ун-т. — Х., 2005. — 20 с. — укр.

2. Мармаза О. І. Ефективне лідерство як інструмент стратегічного управління / О. І. Мармаза // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. – 2013. – Вип. 29. – С. 289–297.
3. Борщ Л.В. Економічні засади та інноваційні технології формування й використання лідерського потенціалу: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / Л.В. Борщ ; Наук.–дослід. екон. ін–т. – К., 2007. – 18 с. – укр.
4. Ткачук Л.М. Економіко–організаційні фактори забезпечення якості на промислових підприємствах: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Л.М. Ткачук ; Хмельниц. нац. ун–т. – Хмельниц., 2005. – 18 с.: рис. – укр.
5. Пустовойтенко С.В. Забезпечення якості послуг в автосервісі на основі оптимізації виробничих процесів: Автореф. дис... канд. техн. наук: 05.13.22 / С.В. Пустовойтенко ; Нац. трансп. ун–т. – К., 2003. – 18 с.: рис. – укр.
6. Зубенко В. В. Організаційно–економічний механізм формування інноваційної культури підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В. В. Зубенко ; НАН України, Ін–т економіки пром–сті. – Донецьк, 2011. – 20 с.: рис. – укр.
7. Шляхетко В.В. Підприємницька культура в системі факторів підвищення конкурентоспроможності поліграфічних підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / В.В. Шляхетко ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. — Л., 2005. — 22 с. — укр.
8. Словіцька Т. В. Сутність феноменів керівництва та лідерства / Т. В. Словіцька // Університетські наукові записки. – 2009. – № 3. – С. 306–312
9. Хаітов П. Співвідношення лідерства та керівництва в управлінській діяльності органів виконавчої влади [Електронний ресурс] / П. Хаітов. // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2015. – Вип. 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2015_2_18
10. Scherr A. L. A New Model of Leadership [Електронний ресурс] / Scherr A. L. Jensen M. C. // Harvard NOM Working Paper. – 2007. – No. 920623. – Режим доступу https://ssrn.com/abstract=920623

Semenyuk S.B.
Ph.D, associate professor

CONSULTING IN EDUCATION

Семенюк С.Б.
к.е.н., доцент
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

КОНСАЛТИНГ В СФЕРІ ОСВІТИ

In the article defined the notion of consulting, characterizes educational consulting as consulting services to management educational institutions and students and their parents. Investigated features educational consulting and proposed for consulting services that can assist universities.
Keywords: *consulting, educational consulting, education.*

В статті визначено поняття консалтингу, охарактеризовано освітній консалтинг як консультаційні послуги для менеджменту освітнього закладу та абітурієнтів та їх батьків. Досліджено особливості освітнього консалтингу та запропоновано перелік консалтингових послуг, які можуть надавати університети.
Ключові слова: *консалтинг, освітній консалтинг, освіта.*

Сьогодні на ринках посилюється конкурентна боротьба, що обумовлює ріст невизначеності майбутніх ризиків, пов’язаних з тим, що затрати на отримання інформації для прийняття управлінських рішень є достатньо великими. За цих умов роль професійного консалтингу постійно підвищується. Зазначені тенденції торкаються і сфери освіти.

Система освіти в Україні переживає період реформ і змін, пов’язаних із скороченням державної підтримки освіти, розширенням автономії навчальних закладів, появою нових можливостей розвитку освітніх послуг і, в зв’язку з цим, підвищення відповідних ризиків при прийнятті управлінських рішень. Все це свідчить про необхідність використання в діяльності навчальних закладів освітнього консалтингу.

Освіта – це фундамент успіху, тому одним із найбільш важливих рішень в житті кожної людини є вибір професії, вибір вищого навчального закладу, адже від цього залежить майбутнє. Отримання освіти – це довготривалий багатоступеневий процес, який потребує багато зусиль і вкладень без яких-небудь гарантій. Для того, щоб це принесло практичну

користь, всі етапи освітнього процесу повинні бути ретельно сплановані і тісно взаємопов'язані один з одним. Саме тут основна роль належить освітньому консалтингу.

Консалтинг (від англ. consulting - консультування) – це надання консультативної допомоги в самих різноманітних сферах людської діяльності: управлінні в сфері бізнесу, трудових, фінансових відносин, охороні здоров'я, соціального захисту, освіті та ін..

Варто відмітити, що освітній консалтинг – це напрямок, який на ринку появився тільки недавно, тому єдиного трактування цього поняття немає. Так, Ю. Федорченко визначає освітній консалтинг як наданням освітніх консультацій абітурієнтам, студентам, батькам абітурієнтів та студентів, освітнім закладам з питань, які пов'язані зі вступом та навчанням у навчальних закладах [5]. При цьому автор виділяє критерії незалежного та кваліфікованого освітнього консалтингу[5]:

1) незалежний та кваліфікований освітній консалтинг розкриває будь-яке питання всебічно, даючи комплексний аналіз проблеми, висвітлюючи як певні позитивні, так і певні негативні моменти;

2) незалежний та кваліфікований освітній консалтинг ніколи не підштовхує та не схиляє до того чи іншого рішення, він залишає за клієнтом право та обов'язок прийняття рішення;

3) незалежний та кваліфікований освітній консалтинг не містить моментів агітації стосовно вступу до певного навчального закладу, бо така посередницька функція має мало спільного з незалежним освітнім консалтингом.

На сьогоднішній день в Україні освітній консалтинг ототожнюють в основному із наданням консультаційних послуг в освітній сфері, яка орієнтована на освіту за кордоном. 21 століття пропонує багато можливостей для сімей і їхніх дітей щодо освітніх рішень. У той же час, батьки, які хочуть зробити все можливе для своїх дітей, часто або перевантажені інформацією, або не можуть знайти потрібну інформацію, яка дасть змогу оцінити якість та перспективи навчання за кордоном, філософію освіти, навчальний план та зробити правильний вибір школи чи університету.

Консалтингові фірми, які пропонують послуги освітнього консалтингу, здебільшого спеціалізуються на підготовці школярів і студентів до вступу у зарубіжні освітні установи, а також допомагають у виборі тих чи інших навчальних закладів, надають повний спектр супровідних послуг – заповнення заявки, написання рекомендаційних листів, оформлення інших документів. Освітній консалтинг допомагає споживачам зорієнтуватися серед великої кількості можливостей і вибрати для себе прийнятний варіант. Річ у тому, що часто навчання за кордоном, чи це в Німеччині, Англії, Франції та інших країнах, є чимось нереальним для школярів, студентів та їх батьків через недостатню поінформованість. Освітній консалтинг в цьому випадку дозволяє координувати отримання необхідної інформації з різних джерел і організувати інформаційне поле, де кожен охочий може отримати всю необхідну інформацію з мінімальними затратами часу. Якщо людина цілеспрямована, активна, з твердою життєвою позицією, бажанням розвиватися та удосконалюватися, то послуги з освітнього консалтингу допоможуть їй із великої кількості можливих варіантів вибрати найбільш прийнятний, який буде її влаштовувати та допоможе. здобути освіту як за кордоном, так і в Україні.

Разом з тим, консультацій потребують керівники освітніх закладів щодо перспектив розвитку, можливостей росту та інших питань.

Тому ми , узагальнивши всі трактування, визначимо освітній консалтинг як консультаційні послуги для:

1) менеджменту освітнього закладу з питань:

- вибору пріоритетних напрямів розвитку освітніх послуг відповідно до перспективних вимог ринку праці;
- планування роботи закладу та складання програми розвитку;
- організації іміджевої діяльності закладу освіти;
- побудови моделі управління закладом освіти;

- налагодження ефективної взаємодії закладу освіти, влади і громади,
- розробки стратегії виходу та перспектив просування освітніх послуг на світовий ринок освітніх послуг;

2) абітурієнтів і їх батьків з питань:

- вибору того чи іншого навчального закладу;
- вибору спеціальності, яка відповідає особистісних характеристикам вступника, та користується попитом на ринку праці;
- вибору навчального закладу за кордоном та особливостей навчання в тій чи іншій країні.

Таким чином, освітній консалтинг сприяє налагодженню ефективної роботи освітніх закладів, підвищенню їхньої конкурентоздатності на ринку освітніх послуг, а також допомагає абітурієнтам та їх батькам правильно обрати навчальний заклад та спеціальність.

В іншому контексті пропонують використовувати консалтинг в освіті Є.М. Білий та І.Б. Романова [1]. Так, автори зазначають, що консалтинговою діяльністю варто займатися самим університетам. І ще може стати додатковим джерелом позабюджетного фінансування.

Враховуючи види консалтингу, які пропонує Г. Верников [3], більшість університетів можуть пропонувати наступні консалтингові послуги:

- аналітична діяльність (оцінка фінансово-господарської діяльності організації-клієнта, оцінка інвестиційних проектів, проведення маркетингових досліджень ринку і т.д.),
- консультування (надання консультацій керівництву підприємства-клієнта із питань діяльності як самого підприємства, так і ринку в цілому),
- прогнозування (розробка коротко- та довгострокових прогнозів ринків),
- ревізія діяльності організації-клієнта та інше.

Тому для розвитку консалтингової діяльності в університеті Є.М. Білий та І.Б. Романова пропонують вирішити комплекс завдань[1]:

1. Включити консалтинг в стратегічні пріоритети діяльності університету.
2. Створити в університеті спеціалізований підрозділ, який буде вирішувати і координувати питання консалтингу, надати йому необхідне приміщенням, оснащити обладнанням, оргтехнікою.
3. Розробити комплекс нормативних документів, що будуть регламентувати діяльність університету в сфері консалтингу.
4. Виділити кошти для розвитку консалтингової діяльності.
5. Дослідити регіональний ринок консалтингових послуг і вивчити досвід інших освітніх закладів в сфері консалтингу.
6. Сформувати штат спеціалістів із різних напрямків для вирішення консалтингових завдань з числа науково-педагогічних працівників, розробити механізм оплати праці.
7. Сформувати організаційно-технологічний комплекс методичних, технічних, програмних та інформаційних засобів, що підвищить ефективність консалтингової діяльності.
8. Розробити систему діагностики і управління якістю консалтингових послуг.
9. Провести комплекс заходів для інформування потенційних споживачів про запропоновані університетом консалтингові послуги.
10. Сформувати пакет договорів на надання консалтингових послуг.

Таким чином, освітній консалтинг є важливим напрямком діяльності, оскільки дозволяє досягнути високої якості в сфері освіти, адаптувати її до сучасних вимог, і цим самим зробити більш привабливою як для окремих індивідів, так і для суспільства в цілому.

Література:

1. Белый Е.М., Романова И.Б. О конкурентоспособности и рыночной устойчивости государственных вузов / Е.М. Белый, И.Б. Романова // Высшее образование сегодня. – 2011. - №6. – С.15-16.
2. Василенко Н.В. Консалтинг в образовании. / Н.В. Василенко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2012. - №6. – С.85-86.

3. Верников Г. Что такое консалтинг? - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/vernikov/kias/consulting2.shtml#vidy
4. Гусева М.Н. Образовательный консалтинг как инновация в системе специального профессионального образования / М.Н. Гусева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. X междунар. науч.-практ. конф. Часть I. – Новосибирск: СибАК, 2012.- С. 45-52.
5. Федорченко Ю. Освітній консалтинг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fedorchenko.ho.ua/consult.html
6. Шмалей С.В. Розвиток управлінського консалтингу в системі освіти / С.В. Шмалей / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/pspo/2006_9_2/doc_pdf/shmaleii.pdf

Sukhorukova O.A.
Candidate of Economic Sciences, docent
National technical university of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic institute"

REVENUE MODELS OF MEDIA COMPANIES IN MODERN CONDITIONS

Сухорукова О.А.
к.е.н., доцент
НТУУ «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ МЕДІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

The models of revenue forming in mediaindustry are defined, the factors of revenue strategy and modern tendencies are identified.

Keywords: *media, sources of income, innovation activity, advertising revenues, diversification, crowd funding*

Розглянуто моделі формування доходів медійних підприємств, визначені фактори, що впливають на вибір стратегії формування доходу та сучасні тенденції функціонування медіапідприємств.

Ключові слова: *медіагалузь, джерела доходу, інноваційна діяльність, рекламні надходження, диверсифікація, краудфандінг*

Складовою сучасної інформаційної економіки є медійний ринок. Інститут Європейського медійного права розглядає таку структуру медійного ринку: телебачення і радіомовлення; виробництво фільмів; музична індустрія; виробництво та збут книжкової, періодичної та рекламної продукції; інтернет-медіа; інші медіа [1, с.37-47]. Розвиток нових технологій передачі інформації вплинув на диверсифікацію медійних форматів та появу нових сегментів медійного ринку. Так звані «нові медіа» включають не лише інтернет-версії друкованих засобів масової інформації, але і соціальні мережі, блогосферу, віртуальні спільноти, віртуальні ігри.

Світова медійна галузь є сектором економіки, що динамічно розвивається. Загальний обсяг світового медійного ринку у 2015 році оцінюється у 1,7 трлн. дол. Найбільші споживчі витрати на медіапродукцію та розваги у 2015 році здійснені у США (602,973 млрд.дол.), КНР (168,826 млрд.дол), Японії (148,961 млрд.дол.). Найвищі темпи приросту витрат на медіа та розваги спостерігалися у 2015 році у Індонезії (13%), Нігерії (11%), Єгипті, В'єтнамі, Пакистані (по 10%). Найнижчі темпи приросту - у Австрії, Німеччині, Бельгії, Японії (по 2%). Динамічно розвивалася сфера Інтернет-медіа (у Індонезії темпи приросту досягали 21%, Нігерії та Єгипті – 15%); відеоігор (14% у Кенії, 12% у Нігерії, 11% у Індії та Бразилії); нижчими є показники розвитку видавничої сфери - темпи приросту не перевищували 4% в усіх країнах світу, в окремих розвинених країнах спостерігалося падіння темпів приросту(-1%) [2].

Отже, медійні підприємства об'єднують широке коло комерційних та некомерційних суб'єктів, що функціонують на високодиверсифікованому та мінливому медійному ринку. Динаміка їх доходів значною мірою залежить від бізнес-моделі, прийнятої медійним підприємством. Зокрема, прогнозується, що у 2016-2020 рр. найшвидшими темпами зростатимуть доходи медіа у Інтернет-мережі (в середньому 6,8%); рекламний медіаринок зросте в середньому на 4,9% на рік; темпи зростання медіа, що реалізують медійну продукцію традиційними методами є найменшими і складатимуть 2,6% на рік[2].

В Україні у 2013-2014 рр. спостерігається зниження обсягу реалізації видавничої продукції на 14,9%; аудіовізуальної продукції на 1,2%; продукції в сфері телерадіомовлення на 7,8%; обсягу реалізації послуг в сфері рекламної діяльності на 15,1%.[2] Частка преси у загальних витратах на рекламу знизилася до 19%, в той час як витрати на рекламу в Інтернет-ресурсах склали 24% загального рекламного бюджету, на телебаченні 44%[4]. Рентабельність діяльності українських медійних підприємств у 2014 рр. була від'ємною [3, с.379,430].

Зниження доходів вітчизняних медійних підприємств викликане: падінням життєвого рівня населення внаслідок економічної кризи; поширенням нелегального користування медійною продукцією; нестачею інвестиційних ресурсів та низьким рівнем інноваційної активності підприємств; недостатнім рівнем розвитку мережі поширення медійної продукції. Вибір моделі формування доходу в цих умовах є актуальною проблемою українських медійних підприємств.

Загальні проблеми медіаекономіки та зокрема, моделі формування доходу медіапідприємств розглядаються у працях Пікара Р. (*Picard R*) [5], Спенса М.(*Spence M.*), Оуена Б.(*Owen B.*), Альбаррана А.Б.(*Albarran A.B.*), Віртца Б.(*Wirtz, B. W.*) [6], Вартанової О.Л. [7], Гуревича С.М., Хабюка О. [8] та ін. В цих дослідженнях медійні підприємства розглядаються як такі, що функціонують на «здвоєному» ринку, орієнтованому одночасно на споживача медійного контенту та на рекламодавця. Відповідно основними джерелами доходу є: 1)передплата; 2)реалізація готової медійної продукції; 3) надання рекламних послуг. Грошові надходження забезпечуються також через диверсифікацію діяльності та субсидійну модель. Узагальнююча оцінка результативності фінансових моделей медіапідприємств представлена у табл.1

Таблиця 1

Структура доходів медіапідприємств (складено за [6])

Вид медіа	Структура доходів, %		Рентабельність,%
	Реклама	Інші джерела доходів	
Друкована преса	75	25	10
Книговидання	-	100	5
Кіновиробництво	-	100	4
Телебачення	92	8	10
Радіомовлення	87	13	9
Музична індустрія	-	100	6
Відеоігри	-	100	16
Інтернет-медіа	82	18	25

Найбільш рентабельними є медіа, що сполучають різні джерела доходів. Співвідношення та вагомість джерел доходу конкретного медійного підприємства залежить від змістовного наповнення медіапродукту; редакційної політики; цілей засновників; досягнутого рівня виробничого, ресурсного та економічного потенціалу. Значний вплив на прийняття рішень в медіагалузі чинить стан сучасної техніки та цифрових технологій, що дозволяє розробляти нові мультимедійні продукти; пропонувати інноваційні моделі споживання медіапродукції; забезпечувати високий рівень інтерактивності виробників та споживачів контенту.

Кінцевий вибір стратегії формування доходів ґрунтується на моніторингу фінансового стану підприємства і передбачає: постановку цілей; оцінювання джерел формування доходу та їх структури; обгрунтування програми формування та використання доходу; розробку політики оптимізації доходу. Реалізація стратегії заснована на визначенні сучасних принципів функціонування галузевого ринку та формуванні відповідного комплексу маркетингу. Розглянемо специфіку реалізації бізнес-моделей в сучасних умовах.

[2] Розраховано за даними [3, с.373,420]

Ефективність моделей **передплати** та **реалізації готової продукції** забезпечується відповідністю медапродукту потребам споживачів. Реалізація готової продукції може здійснюватися на споживчому ринку (реалізація тиражу видання, прокат кінофільму, збут музичних файлів); на ринку прав (продаж, перепродаж та переуступка прав та ліцензій іншим медійним компаніям). Сучасною модифікацією передплатної моделі є краудфандінг. На відміну від традиційної передплати періодичних медіа, краудфандінг розглядається як спосіб фінансування окремих медійних проектів, який через залучення цільової аудиторії забезпечує гарантовані фінансові надходження та збут продукції.

Передплата та реалізація продукції характерні для книговидавничої діяльності, кіновиробництва, музичної індустрії, індустрії відео- та комп'ютерних ігор (табл. 1). Крім того, за даними Світової асоціації преси, розглянута модель стає пріоритетною й для періодичних видань: починаючи з 2014 р., їх доходи від реалізації готової періодичної продукції та передплати перевищують доходи від реклами [9]. У країнах, що розвиваються, спостерігається ріст тиражів і доходів друкованих медіа, що пояснюється зростанням рівня грамотності, низьким рівнем доступності цифрових мереж. В той же час, у розвинених та постсоціалістичних країнах, традиційні медіа втрачають конкурентні позиції порівняно з новими медіа через низький рівень оперативності повідомлень, відсутність інтерактивності, залежність від матеріальних носіїв та системи дистрибуції.

Отже, в сучасних умовах для вітчизняних медіапідприємств найбільш перспективним джерелом формування доходу є діяльність в Інтернет-мережі та інтенсифікація використання сучасних технічних та програмних засобів, що в сукупності дозволяє забезпечити:

- індивідуалізацію змісту медіапродукту під замовлення кожного окремого споживача;
- вільний доступ до медіапродукту в будь-який період часу через мобільні платформи;
- ефективне поєднання універсального (глобального) та локалізованого (місцевого) контенту;
- гнучке ціноутворення на продукцію та зручні умови розрахунку за придбаний медіапродукт.

Актуальними проблемами використання моделі є боротьба з нелегальним поширенням готової медійної продукції; формування ефективної тиражної політики для друкованих засобів масової інформації; організація сучасної мультимедійної редакції, спроможної забезпечити створення та поширення актуального контенту; пошук ефективних організаційних та технічних способів монетизації діяльності; адаптація до високої динаміки ринку та вимог споживачів; високий рівень конкуренції між учасниками ринку в умовах перевиробництва та доступності безплатної інформація.

Другою за значимістю моделлю доходів медіа є **рекламні надходження**. В економічній теорії медіа Д.Смайта виникнення мас-медіа розглядається як результат дій медіакомпаній по виробництву, конструюванню та наданню аудиторії рекламодавцям. Зміст медіапродукту – це лише спосіб залучити аудиторію. Економіка засобів масової інформації вбудовується у ринкову економіку не стільки через формування ідеологічного продукту та його впровадження у свідомість аудиторії, скільки через вибудову масової або спеціалізованої аудиторії. Процес надання аудиторії товарних якостей, тобто комодифікація аудиторії, інтегрує медіаіндустрію у ринкову економіку[7]. Відзначається вплив процесів монополізації та концентрації на результативність даної моделі [10]. За рахунок реклами функціонують телебачення, радіомовлення та Інтернет-медіа. Вагомість рекламних надходжень для друкованої преси поступово знижується.

У моделі надання рекламних послуг відбуваються динамічні зміни. Для сучасної рекламної аудиторії характерні переорієнтація на нові формати медіапродукції; зниження довіри до традиційних рекламних засобів; використання технічних засобів блокування реклами. У зв'язку з цим рекламодавці зменшують присутність у традиційних засобах

масової інформації; підвищують увагу до точності та достовірності медіаметричних показників; пред'являють вимоги на нові види комунікацій з споживачем. Серед сучасних методів реклами відзначимо:

- запровадження послуги нативної реклами, що за формою має багато спільного з виробництвом медійної продукції і вимагає залучення редакційного потенціалу;
- поширення медіапродукції у соціальних мережах, що дозволяє цілеспрямовано формувати читацьку, а отже і рекламну аудиторії;
- використання нових технічних платформ для реклами: найвищі темпи зростання на рекламному ринку у 2013-2016 рр. спостерігаються саме в сфері мобільної реклами [11].

Горизонтальна та вертикальна **диверсифікація продукції та послуг** передбачає отримання доходів від надання послуг; здійснення інформаційних проектів; випуску нових видавничих продуктів; реалізації освітніх проектів; проведення заходів та їх інформаційного супроводження; випуску мультимедійної продукції; вихід на ринки інших товарів. Перевагами диверсифікації є більш повне задоволення потреб споживачів; отримання сінергійного ефекту; ефективне використання потенціалу підприємства. Потенційними проблемами є відсутність досвіду роботи на інших ринках, консерватизм персоналу та спротив змінам; дефіцит капіталу; негативний ефект масштабу (складності комунікацій та координування).

Функціонування медійних організацій **за рахунок дотацій та субсидій від держави, спонсорських коштів приватних юридичних або фізичних осіб** забезпечує просування політичних, культурних та бізнес-інтересів інвесторів. Різновидами медіаорганізацій, що приймають дану модель є окремі видавничі організації; громадське телебачення та радіомовлення; корпоративні медіа тощо. Існування таких медіа у великій мірі залежить від цілей та фінансової успішності спонсора; вміння медіаменеджера налагоджувати з ним стосунки; будувати редакційну політику згідно вимог спонсора.

Ефективність використання перерахованих бізнес-моделей медіапідприємств в розвинених країнах підвищується за рахунок:

- високого рівня інтеграції та об'єднання підприємств у потужні медіаконцерни, які отримують максимальні переваги позитивного ефекту масштабу;
- впровадження сучасних принципів менеджменту на основі зміни підходів до роботи з контентом, реорганізації редакційного та виробничого процесу; підвищення оперативності діяльності;
- доцільної комбінації моделей; динамічної реакції на зміни споживчого та рекламного ринку;
- високої інноваційної активності, що передбачає постійне запровадження нових програмних та технічних засобів, інтенсифікацію навчання співробітників.

Література:

1. Media Market Definitions – Comparative Legal Analysis. Final Report. – Institute of European Media Law e.V.,2005. – 660p.
2. A world of Differences.Special Report.Global entertainment and media outlook 2016-2020.- Crhis Lederer, Megan Brownlow. – 16p.
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва / стат. збірник. – За ред. М. С. Кузнєцової. - Київ, Державна служба статистики України, 2015.- 450 с.
4. Объем рекламного рынка Украины 2015 и прогноз объемов рынка 2016. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции. [Електронний ресурс].http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics. - Назва з домашньої сторінки Інтернету.
5. Picard R. Media Economics. Concepts and Issues. London, Sage, 1989, p. 18, 21.
6. Wirtz, B. W. Media and Internet Management, Wiesbaden/ Lecture Material Extract. - 2011. – p.49.
7. Вартанова Е. Л.Медиаэкономика в системе современных исследований СМИ. - [Електронний ресурс]. http://www.mediascope.ru/node/185
8. Хаб'юк О. Концептуальні основи медіа-економіки: Монографія. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, Український Вільний Університет, 2012. – 180 с.
9. Teemu Henriksson. Full highlights of World Press Trends 2016 survey. - [Електронний ресурс]. http://www.wan-ifra.org/articles/2016/06/12/full-highlights-of-world-press-trends-2016-survey

10. Кульчицька В.А. Вплив процесів концентрації друкованих засобів масової інформації на ефективність їх рекламної діяльності. – Регіональна економіка. – 2008. - №4. –с. 228-236.
11. ZenithOptimedia: глобальный рекламный рынок вырастет на 6,1% в 2016 году. - [Електронний ресурс]. http://mmr.ua/show/zenithoptimedia-globalnyj-reklamnyj-rynok-vyrastit-na-61-v-2016-godu/39159. - Назва з домашньої сторінки Інтернету.

Shapoval G.,
Doctor of Economic Sciences, Assoc. Professor
Zakutnia Y.,
Master Student
Momot N.
Master Student
O.M.Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine

MONITORING OF BUSINESS PROCESSES IN SYSTEM OF VALUE-BASED STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

Шаповал Г.М.,
к.е.н.
Закутня Я.М.,
магістрант
Момот Н.М.
магістрант
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, Україна

МОНІТОРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

The process of enterprises cost formation and providing their value for all stakeholders has been researched. Strategic map of value-oriented enterprise strategic management has been developed. Role of business processes monitoring in system of value-based strategic enterprise management has been researched.

Keywords: *value-based management, the strategic map of value-based strategic management, valuation, monitoring, cost, value.*

Досліджено процес формування вартості підприємств та забезпечення їх цінності для усіх стейкхолдерів. Розроблено стратегічну карту вартісно-орієнтованого стратегічного управління підприємствами. Досліджено роль моніторингу бізнес-процесів у системі вартісно-орієнтованого стратегічного управління.

Ключові слова: *вартісно-орієнтоване управління, стратегічна карта вартісно-орієнтованого стратегічного управління, оцінка, моніторинг, вартість, цінність.*

В умовах ринкових відносин економічний розвиток підприємств залежить від розробки та виконання стратегії розвитку. Зважаючи на велику кількість зацікавлених осіб та значну кількість загроз діяльності доцільним є застосування сучасних методів управління, які найбільш повно дозволяють врахувати всі аспекти діяльності підприємства. Досвід розвинених країн свідчить про ефективність стратегій управління підприємством за збалансованою системою показників, що передбачає оцінку результатів діяльності підприємства та ефективності його діяльності, серед яких найбільш комплексним і найбільш виправданим з точки зору стратегічної перспективи є вартість підприємства. Моніторинг бізнес-процесів відіграє досить важливу роль у системі вартісно-орієнтованого управління, так як дозволяє підвищити їх ефективність та передбачити можливі загрози.

Вартісно-орієнтоване управління передбачає, що при формуванні стратегії та системи вартісно-орієнтованого управління цільовим параметром функції управління повинно бути зростання вартості підприємства. Якщо вартість підприємства розглядати не лише у вузькому розумінні (як вартість його акцій на ринку), а і в широкому (як цінність підприємства для споживачів, тобто як можливість підприємства задовольняти потреби споживачів продукції при мінімальних затратах), то функція управління повинна буде задовольняти і такий параметр, як зростання цінності підприємства. Варто відмітити, що

поняття вартості підприємства і його цінності для споживачів є прямо взаємопов'язаними, адже зростання цінності підприємства дозволяє йому бути більш конкурентоспроможним на ринку, збільшувати свої прибутки, а відповідно – і вартість.

При формуванні стратегії вартісно-орієнтованого управління підприємствами варто керуватись концепцією ланцюжка створення цінності Портера (Porter's Value Chain). Відповідно до даної концепції у процесі формування ланцюжка створення цінності підприємства до основних бізнес-процесів можна віднести наступні:

1) Маркетингове дослідження та планування. Цей процес включає в себе аналіз ринку, на який виходить підприємство зі своєю продукцією, розробка плану стосовно виробництва та реалізації продукції, підбір необхідних матеріалів, попередня калькуляція собівартості продукції та укладання договорів з покупцями.

2) Управління ланцюжком поставок. Цей вид діяльності можна віднести до одного з основних бізнес-процесів, так як від вибору постачальників і своєчасної поставки матеріалів залежать своєчасність і якість виконання робіт, що напряму пов'язано з задоволенням потреб споживача, а, відповідно, зі зростанням цінності підприємства і його прибутковості. Крім того, вибір постачальника також відбивається на вартості замовлення та транспортування запасів, що є важливим для підприємства з позиції мінімізації затрат.

3) Внутрішня логістика. Включає процес управління запасами після їх поставки на підприємство, а саме: управління запасами на складі, внутрішнє переміщення запасів та забезпечення збереження запасів. Від управління запасами на складі та їх внутрішнього переміщення залежить своєчасність їх постачання на об'єкти будівництва, і відповідно – своєчасність виконання робіт. Забезпечення збереження запасів дозволяє уникнути втрат підприємства не тільки від крадіжок чи шахрайства співробітників, а й від непридатності запасів, яка може мати місце внаслідок втрати запасами своїх якостей через неправильне зберігання.

4) Виробництво. Від якості виконання робіт на даному етапі залежить якість виробу в цілому і рівень задоволення споживача, а відповідно і цінність даного процесу в ланцюжку цінностей.

5) Реалізація продукції. Даний процес включає в себе калькуляцію фактичної собівартості продукції, встановлення ціни, пошук покупців і встановлення системи оплати за продукцію. Процес реалізації продукції є досить важливим і з позиції задоволення покупця, який планує одержати якісну продукцію за справедливою ціною, і з точки зору підприємства, яке очікує отримати за реалізований проект максимальну вигоду [1].

В основі формування стратегії вартісно-орієнтованого управління підприємствами повинен лежати принцип вартісно-орієнтованого управління, при якому кожен з бізнес-процесів підприємства направлений на створення цінності і задоволення інтересів всіх зацікавлених груп стейкхолдерів і підвищення вартості – для власників підприємства.

Одним з інструментів представлення стратегії підприємства в зрозумілій формі є збалансована система показників, яка включає як фінансові, так і не фінансові показники оцінки діяльності підприємства (рис. 1).

Відповідно до доходного підходу до оцінки вартості бізнесу основним критерієм ефективності управління діяльністю підприємств є зростання їх вартості за рахунок зростання чистих грошових потоків [2], проте, як бачимо з рис. 1, це не єдиний критерій. Зростання вартості підприємства також залежить від ефективності його діяльності, що в основному забезпечується за рахунок ефективного використання активів та капіталу, зростання його вартості для клієнтів та забезпечення безпеки. Зростання грошових потоків та прибутку підприємства забезпечується за рахунок ефективного операційного менеджменту та роботи з дебіторами, що приводить до зростання операційних доходів та зменшення операційних витрат.

Як бачимо з рис. 1 ключовими процесами в забезпеченні результативності роботи підприємств та зростанні їх вартості є бізнес-процеси (в основному пов'язані з виробництвом

та реалізацією продукції), що включать операційний менеджмент (робота з забезпечення підприємства необхідними матеріалами), роботу з клієнтами та управління якістю продукції. Зважаючи на значний вплив даних процесів на кінцеві результати діяльності підприємства доцільним є їх моніторинг з метою своєчасного виявлення можливих порушень чи збоїв та своєчасного прийняття управлінських рішень [3].

Рис. 1. Стратегічна карта вартісно-орієнтованого управління підприємством

Моніторинг основних бізнес-процесів доцільно проводити за наступними етапами: 1) забезпечення інформаційної бази даного процесу; 2) визначення мети, конкретизація об'єктів та вибір методів моніторингу; 3) визначення критеріїв, за якими здійснюється моніторинг; 4) проведення моніторингу та формування баз фактичних даних за об'єктами моніторингу для подальшого аналізу; 5) систематизація та структурування інформації та її аналіз для прийняття управлінських рішень [4].

Таким чином, оперативна діяльність підприємств повинна бути підпорядкована досягненню довгострокових цілей. Тому, впровадження на підприємствах системи вартісно-орієнтованого управління діяльністю є частиною стратегії розвитку підприємств. Зазначена система включає управління активами, власним капіталом, доходами і витратами та ризиками з урахуванням специфіки діяльності підприємства, а також моніторинг основних бізнес-процесів.

Література:

1. Чебанова Н.В. Стратегічні орієнтири діяльності корпоративних будівельних підприємств: оцінка, безпека, ефективність / Н.В. Чебанова, Г.М. Шаповал, О.В. Паточкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. - м. Хмельницький, 2016. - №3. - Том1. - С.41-44
2. Момот Т. В. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. В. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
3. Мельник О. Г. Моніторинг діяльності підприємства / О. Г. Мельник, М. Д. Пецкович // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2012. – No 7. – С. 381–386.
4. Скриньковський Р.М. Моніторинг фінансової, виробничої, маркетингової і продуктової сфер діяльності та експрес-діагностика матеріально-технічного забезпечення підприємства / Р.М. Скриньковський, Т.Б. Процюк, С.Р. Леськів // Бізнес-Інформ. – 2015. - №10. – С. 250-256

4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Hapak N.M.,
PhD in economics, Associate Professor
Bojko Y.M.
PhD in economics, Associate Professor
Uzhgorod National University, Uzhgorod, Ukraine

CONCERNING ECONOMIC ABILITY OF COMMUNITIES

Гапак Н.М.,
к.е.н., доцент
Бойко Я.М.
к.е.н., доцент
Ужгородський національний університет, м. Ужгород, Україна

ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ГРОМАД

The method of clusterization is considered as to determination of economic ability of communities.
Keywords: *community, cluster, economic ability, finance, business activity.*

Розглянуто метод кластерування як підхід щодо визначення економічної спроможності громад.
Ключові слова: *громада, кластер, економічна спроможність, фінанси, ділова активність.*

Одним із напрямків децентралізації як державної політики розвитку регіонів на порядку денному є питання добровільного формування громад. Деякі регіони України стали явними лідерами у цьому процесі, деякі є явними аутсайдерами. Останнє стосується також і Закарпатської області. Так, за підсумками 2015 року у Закарпатті офіційно сформовано лише 2 громади [1].

Кластерний підхід до аналізу економічної спроможності об'єднаних територіальних громад дає можливість згрупувати місцеві ради згідно перспективного плану формування громад у три групи, де: 1 кластер – найбільш спроможні ради/громади, 2 кластер – середній рівень спроможності і 3 кластер – найменш спроможні. Дослідження здійснювалося у генеральній сукупності місцевих рад Закарпатської області (337 рад). З них, 11 міських рад, 19 – селищних і 307 сільських рад. Первинна інформація для аналізу була згрупована за 4-ма груповими критеріями: соціальна інфраструктура (кількість дошкільних дитячих навчальних закладів, школи, професійно-технічні навчальні заклади, лікарняні заклади), ресурси (загальна площа земель, сільськогосподарські угіддя, ліси та інші лісовкриті площі, внутрішні води), фінанси (податкові надходження від загальнодержавних і місцевих податків і зборів, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти) і ділова активність (капітальні видатки з бюджету, кількість юридичних осіб, кількість фізичних осіб-підприємців, кількість одиниць сільгосптехніки, загальна кількість населення, площа сільськогосподарських угідь, площа ріллі, площа багаторічних насаджень, площа сіножатей, площа земель промисловості, площа земель під відкритими розробками, кар'єрами, шахтами та відповідними спорудами, площа земель комерційного та іншого використання, площа земель кемпінгів, будинків для відпочинку або для відпусток, площа земель під гідротехнічними спорудами, площа земель оздоровчого призначення, площа земель рекреаційного призначення, кількість власників землі та землекористувачів, площа земель, які використовуються для технічної інфраструктури, площа земель під дорогами).

Нижче наведено результати аналізу по одному з 13 районів Закарпаття – Свалявському. Так, Свалявський район, згідно перспективного плану формування громад, поділений на 2 громади: Свалявську (з 10 місцевими радами) і Полянську (з 4 місцевими радами). **Свалявська громада.** Тут наявні 1 місцева рада (Свалявська місцева рада), що по всім 4 групам соціально-економічних показників міститься у 1-му кластері (найбільш спроможному), 1 рада (Дусинська сільрада) – у 2-му кластері та 2 ради (Стройненська і Тибавська сільради) – у 3-му кластері. Інші 60% сільрад потрапили по різним групам

показників відповідно до різних кластерів. В цілому ж, частота відповідності місцевих рад критеріям кластерування у даній громаді щодо 1-го кластеру складає 15%, щодо 2-го – 27,5%, щодо 3-го – 57,5%.

Таблиця 1

Кластерування спроможності громад Свалявського району

Громада	Місцеві ради	№ кластеру					Частота відповід-ності громад
		соц. інфр-ра	ресурси	фінанси	діл. актив.	середнє	
Свалявська	Свалявська	1	1	1	1	1	критеріям
	Ганьковецька	3	2	3	3	2,75	кластерува
	Дусинська	2	2	2	2	2	ння,
	Неліпинська	3	2	3	2	2,5	к-сть/ %
	Стройненська	3	3	3	3	3	-
	Сусківська	3	3	2	3	2,75	-
	Тибавська	3	3	3	3	3	-
	Голубинська	3	3	2	1	2,25	-
	Березниківська	3	1	3	2	2,25	-
	Керецьківська	3	3	3	2	2,75	-
	Середня по громаді	**2,7**	**2,3**	**2,5**	**2,2**	**2,43**	**-**
	1 кластер, к-сть\%	1 \ 10%	2 \ 20%	1 \ 10%	2 \ 20%	-	15%
	2 кластер, к-сть\%	1 \ 10%	3 \ 30%	3 \ 30%	4 \ 40%	-	27,5%
	3 кластер, к-сть\%	8 \ 80%	5 \ 50%	6 \ 60%	4 \ 40%	-	57,5%
	Всього	**10\ 100%**	**10\ 100%**	**10\ 100%**	**10\100%**	**-**	**40 \ 100%**
Полянська	Полянська	3	2	1	1	1,75	-
	Родниківська	3	2	3	3	2,75	-
	Плосківська	1	3	3	3	2,5	-
	Солочинська	3	3	3	3	3	-
	Середня по громаді	**2,5**	**2,5**	**2,5**	**2,5**	**2,5**	**-**
	1 кластер, к-сть\%	1 \ 25%	0	1 \ 25%	1 \ 25%	-	18,75%
	2 кластер, к-сть\%	0	2 \ 50%	0	0	-	12,5%
	3 кластер, к-сть\%	3 \ 75%	2 \ 50%	3 \ 75%	3 \ 75%	-	68,75%
	Всього	**4\ 100%**	**4 \ 100%**	**4 \ 100%**	**4\ 100%**	**-**	**16 \ 100%**

По групах показників найменш оптимальний розподіл присутній у соціальній інфраструктурі: по 10% рад потрапили до 1-го і 2-го кластерів та 80% - до 3-го. При цьому, 1-й кластер характеризується 22 об'єктами соціальної інфраструктури (дитячі дошкільні навчальні заклади, школи, професійно-технічні навчальні заклади, лікарняні заклади), 2-й кластер – 10-ма, 3-ій містить від 3 до 6 даних об'єктів. Слід відзначити, що тільки у Сваляві з усього району є 1 професійно-технічний навчальний заклад. Щодо категорії фінансів, то розподіл сільрад Свалявської громади є більш оптимальним порівняно з соціальною інфраструктурою на користь 2-го кластеру по відношенню до 3-го: 30% і 60%. Крім Дусинської сільради, до 2-го кластеру потрапили також Сусківська та Голубинська сільради. При цьому, для 1-го кластеру характерні досить високі значення по всім показникам фінансової складової. Так, частка податкових надходжень від загальнодержавних податків і зборів складає 51% від загальнорайонного значення, від місцевих податків і зборів – 39%, неподаткові надходження складають 84% усіх неподаткових надходжень Свалявського району, доходи від операцій з капіталом і офіційні трансферти – відповідно 28% і 29%. Для трьох сільрад 2-го кластеру даної громади фінансова активність суттєво нижча – від 1 до

21% для різних показників. 6 сільрад 3-го кластеру мають взагалі вкрай низькі фінансові показники навіть порівняно з 2-м кластером. Тільки офіційні трансферти складають більш-менш порівнянний показник – це 2-9% від районної суми трансфертів. Ще менше – податкові надходження від місцевих податків і зборів – в межах 1-3%. Всі інші показники фінансової складової знаходяться в межах 1% і менше. Розподіл по 1-3 кластерам місцевих рад Свалявської громади в розрізі ресурсної складової становить відповідно 20, 30 і 50%. Характерною ознакою Свалявського району загалом є переважання серед усіх земель лісів та лісовкритих площ, тому саме цей фактор найбільше вплинув на кластеризацію громади за ресурсами. Частка земель, в тому числі сільськогосподарських, лісових та водних ресурсів для 1-го кластеру у структурі загальної площі аналогічних земель району складає відповідно до: 17%, 13%, 19%, 12%. Три сільради 2-го кластеру Свалявської громади мають відповідно наступні значення часток земельних площ: 7-12%, 3-11%, 8-13%, 6-13%. Тобто, найбільша відмінність між 1-м та 2-м кластерами спостерігається у лісах та лісовкритих площах, що, в свою чергу, і впливає на більші відмінності у загальній площі земель. Сільради Свалявської громади, що потрапили до 3-го кластеру, характеризуються такими значеннями частки земельних площ у розрізі району: для загальної площі земель – 3-7%, для сільгоспземель – 5-13%, для лісів – 2-6%, для внутрішніх вод – 4-9%. Серед усіх груп показників кластерний розподіл у Свалявській громаді по діловій активності є найбільш рівномірним – відповідно 20, 40 і 40% для 1-го, 2-го і 3-го кластерів. Свалявська та Голубинська місцеві ради, що потрапили до 1-го кластеру, мають абсолютно більші показники ділової активності у 78% випадків. До 2-го кластеру у Свалявській громаді потрапило 4 сільради, які мають 3 найвищі показники ділової активності, відсутні у сільрадах 1-го кластеру – площа сільгоспугідь, площа сіножатей, площа земель оздоровчого призначення. Сільради 3-го кластеру (4 одиниці), як правило, мають невисокі показники ділової активності.

Полянська громада. Тут міститься 1 сільрада (Солочинська), що потрапила виключно до 3-го кластеру. Частота ж відповідності сільрад критеріям кластерування у Полянській громаді складає 18,75% для 1-го, 12,5% для 2-го та 68,75% для 3-го кластеру. Тобто, нерівномірність розподілу по кластерам у Полянській громаді є вищою, ніж у Свалявській. Так, до 1-го кластеру щодо соціальної інфраструктури відноситься 1 сільрада зі значенням 13 об'єктів соціальної інфраструктури, до 3-го кластеру – 3 сільради з відповідним значенням від 3 до 6. 2-й кластер у Полянській громаді по даній групі показників відсутній. Особливістю Полянської громади є відсутність сільрад 1-го кластеру по показниках ресурсів та 2-го – по інших категоріях показників. Належність двох сільрад Полянської громади до 2-го кластеру по ресурсах характеризується 7-10% загальної площі земель, 6% сільськогосподарських земель, 8-11% лісів та 5-8% внутрішніх вод від відповідних значень по району в цілому. Дві сільради 3-го кластеру Полянської громади (аналогічно до сільрад 3-го кластеру Свалявської громади) мають порівняно з сільрадами 2-го кластеру менші значення (за винятком сільськогосподарських земель): відповідно 2-7%, 3-9%, 2-7%, 2-4%.

Фінансові показники 1-го кластеру аналізованої громади (25% сільрад, або 1 сільрада) по всім значенням, крім доходів від операцій з капіталом, мають суттєво більші значення за фінансові показники 3-го кластеру (75% сільрад, або 3 сільради), а саме: податкові надходження від загальнодержавних податків і зборів більші до 10 разів, податкові надходження від місцевих податків і зборів – до 30 разів, неподаткові надходження – до 10,5 тис. разів, офіційні трансферти – до 4,6 разів.

Полянська сільрада Полянської громади за критеріями кластерування відноситься до 1-го кластеру. Він характеризується високими показниками капітальних видатків (20% загального значення від району), земель комерційного використання (31%), оздоровчого (39%) та рекреаційного призначення (51%). Кількість фізичних і юридичних осіб складає відповідно 8% і 11% загальнорайонного значення. Більшість показників ділової активності для 3-го кластеру не перевищує 6-7% від загальнорайонного значення, часто є меншими.

Проте землі рекреаційного призначення сягають тут до 12%, і наявна 1 сільрада (Солочинська) у громаді, що має землі під кемпінгами та будинками для відпочинку, що складає 27% по району.

Можна однозначно стверджувати, що по всім аналізованим соціально-економічним параметрам Свалявська громада випереджає Полянську як по кількісному наповненню 1-го і 2-го кластерів, так і по частоті відповідності місцевих рад критеріям кластерування. Найбільш позитивно на це вплинули соціально-економічні показники Свалявської міськради (1-й кластер по всім позиціям) та Дусинської сільради (2-й кластер по всім позиціям). Отже, Свалявська громада є більш спроможною, що видається, збережеться і у майбутньому.

Відповідний підхід дає змогу провести аналіз спроможності громад як на рівні району (табл. 1), так і по області в цілому (в цьому випадку доцільно робити порівняльний аналіз громад відносно усіх громад в межах області).

Література:

1. Офіційний сайт ініціативи «Децентралізація влади» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/

Grinchuk V.J.
candidate of economic sciences
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine

BASIC ASPECTS OF SOCIAL INNOVATION RURAL INFRASTRUCTURE UKRAINE

Гринчук В.Ю.
кандидат економічних наук
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна

БАЗОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

In the article the strategic directions of development of social infrastructure in rural areas. Analyzes the current problems of social infrastructure in rural areas. Determined developed regulations that provide for the formation and innovative development of the social infrastructure of rural areas. Substantiated special relevance of Rural Tourism, the main aspects and proposed immediate organizational and economic measures in dealing with it.

Key words: *innovation, development, social infrastructure, rural areas, rural green tourism, regulations, organizational and economic measures.*

У статті досліджено стратегічні напрями розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Проаналізовано сучасні проблеми розвитку соціальної інфраструктури на селі. Визначено розроблені нормативно-правові акти, які передбачають формування та інноваційний розвиток соціальної інфраструктури сільських територій. Обґрунтовано особливу актуальність проблеми розвитку сільського зеленого туризму, визначено основні аспекти та запропоновано першочергові організаційно-економічні заходи в її вирішенні.

Ключові слова: *інновації, розвиток, соціальна інфраструктура, сільські території, сільський зелений туризм, нормативно-правові акти, організаційно-економічні заходи.*

На сьогоднішній день одним з пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку України в цілому визначено питання розширення й реконструкції соціальної інфраструктури сільських територій. Адже розвиток соціальної інфраструктури чинить значний вплив на усі процеси, які відбуваються у суспільстві. Вона не тільки дозволяє безпосередньо поліпшити якість життя селян, а й допоможе досягти іншої мети, яка поставлена перед сільським господарством. Соціальній інфраструктурі відведена роль задоволення загальнолюдських запитів, пов’язаних з життєдіяльністю, проживанням у сільській місцевості, забезпеченням належних умов праці, відпочинку, культурно-освітнього рівня, споживання матеріальних благ, що в цілому є запорукою добробуту, благополуччя, розвитку головної продуктивної сили суспільства – людини. Раціональний розвиток соціальної інфраструктури – багатоаспектна проблема, яка потребує вирішення багатьох питань наукового управління. Як відомо, елементи соціальної інфраструктури більшою

мірою розглядаються у відриві один від одного, в контексті приватних технічних, виробничих, організаційних та економічних завдань. Практичний досвід показує, що всі компоненти соціальної інфраструктури мають бути предметом єдиного, цілісного процесу управління.

Неналежне використання джерел саморозвитку та недостатня державна та регіональна підтримка сільських територій унеможливили їх інноваційний розвиток, що зумовило деградацію їх соціальної та культурної сфери. Все це відбувається на фоні стрімкого згортання сільськогосподарського та промислового виробництва, зростання рівня безробіття, зниження якості життя та зростання бідності. Все це обумовлює необхідність негайного вирішення вказаних проблем аби не допустити вимирання українського села.

В умовах сучасної економіки загальними питаннями розвитку соціальної інфраструктури приділяють увагу такі науковці, як Л. Богуш, Г. Колосюк, В. Куценко, Л. Мармуль, Я. Остафійчук, В. Терещенко. Кожний з цих учених зробив свій вагомий внесок у дослідження соціальної сфери та інфраструктури.

Нові соціально-економічні умови, що склалися нині на селі, – формування агропромислового виробництва на основі різних форм власності, диференціація послуг, що надаються населенню сільськогосподарськими, комунальними підприємствами або приватними структурами, а також зміна соціальних потреб сільських жителів у видах послуг потребують по-новому вирішити соціальні питання на селі. Серед актуальних проблем особливого значення набувають ті, що пов’язані з сільською соціальною інфраструктурою. Саме вона є матеріальною та організаційною основою задоволення багатьох життєвих потреб населення [1, с. 213]. Проте кризові процеси минулих років в економіці України негативно позначилися на формуванні та розвитку об’єктів соціального призначення, зменшилася кількість підприємств, організацій, закладів та установ у цій сфері.

Сільська соціальна інфраструктура є частиною соціальної інфраструктури України, яку в цілому утворюють житлове і комунальне господарство, освіта, культура, охорона здоров’я, служба побуту, транспорт і зв’язок у частині, пов’язаній з обслуговуванням населення, інші галузі невиробничої сфери та торгівля. Кожній з даних галузей притаманні власна організаційна структура, форми обслуговування населення взагалі та в сільських поселеннях, механізм функціонування тощо. За своїм складом соціальна інфраструктура є багатогалузевою та багаторівневою системою. Умовно вона поділяється на два блоки, в які входять галузі соціально-побутового та соціально-культурного призначення.

Соціальна інфраструктура сільських територій – це комплекс об’єктів (підприємств, організацій, установ господарського комплексу, а також фізичні об’єкти), що задіяні в обслуговуванні основних галузей виробничої сфери, сфери послуг, і забезпечують життєдіяльність територіальної громади, фізичних та юридичних осіб на території сільського поселення [2, с. 288]. Соціальна інфраструктура зорієнтована як на підприємства, організації, органи місцевої влади, так і на окремих фізичних осіб.

В Україні розроблені нормативно-правові акти, які передбачають формування та інноваційний розвиток соціальної інфраструктури сільських територій. Серед них варто розглянути Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», Указ Президента України «Про Основні засади розвитку соціальної сфери села», Концепцію розвитку сільських територій.

Недостатньою з погляду інноваційного розвитку соціальної інфраструктури сільських територій залишається ситуація з розвитком дошкільної освіти [3, с. 112]. У сільських поселеннях істотно зменшилася кількість інституцій позашкільного виховання. Це підтверджується тим, що у багатьох сільських школах немає жодного гуртка художньо-естетичного виховання, відсутні заклади художньої, музичної освіти, значно скоротилася мережа спортивних гуртків.

В основному дитячими дошкільними закладами забезпечені крупні сільські населені пункти, тоді як у малих селах ця проблема залишається невирішеною. Більшість сільських

дітей не відвідують інституції позашкільної освіти, або ж вимушені їздити до райцентрів, дорога до яких ускладнена поганою транспортною інфраструктурою та браком часу у зв'язку із збільшенням навчального навантаження програм шкільної освіти.

Другою ланкою в системі освіти виступають загальноосвітні школи. У сільській місцевості у зв'язку з демографічною кризою під загрозою опинилася мережа загальноосвітніх навчальних закладів. Відповідно, постає проблема якості освітніх послуг, їх фінансування та працевлаштування педагогічних працівників через скорочення ставок [4, с. 125].

Соціальна інфраструктура сіл потребує значних капіталовкладень, оскільки залишається незадовільним стан транспортної, складської, комунікаційної інфраструктури, якість якої у переважній більшості сільських населених пунктів не відповідає нормативним вимогам. Втім, аналіз стану соціальної інфраструктури сільських територій показав покращення окремих кількісних показників соціально-побутової складової щодо обладнання сільських населених пунктів водогонами, газопостачанням, каналізацією.

Особливо гострою для західних областей залишається проблема інноваційного розвитку транспортної інфраструктури. Державна та регіональна політика щодо розвитку медичного забезпечення сільських поселень є недостатньо ефективною. У селах гострою залишається проблема доступності медичного обслуговування. Багато селян не в змозі своєчасно отримати кваліфіковану медичну допомогу, фельдшерські пункти працюють не у кожному селі, не розвинута система аптек, більшість сіл області не мають навіть кваліфікованих медичних працівників [5, с. 67]. На даний час ця проблема все ще залишається невирішеною.

Незадовільним є також сучасний стан мережі культурної інфраструктури сільських територій (музеїв, об'єктів культурної спадщини, будинків культури, клубів тощо). Багато історико-архітектурних пам'яток перебувають у незадовільному стані, потребують реставрації чи оновлення. Самостійно фінансувати утримання таких об'єктів сільські територіальні громади не мають змоги через бідність сільських бюджетів. Тому архітектурні пам'ятки та заклади культури продовжують занепадати та руйнуватися. Осередками розвитку людського капіталу на сільських територіях є релігійні громади, чисельність яких поступово розширюється. Власним коштом селяни формують церковні приходи, запрошують священників, допомагають утримати об'єкти релігійної інфраструктури.

В останні роки особливої актуальності набула проблема розвитку сільського зеленого туризму в умовах, наближених до природи. Організація відпочинку і туризму на базі сільських поселень може мати надзвичайно позитивний вплив на економіку та екологію багатьох адміністративних районів України за рахунок: використання наявного приватного житлового фонду, фінансових ресурсів сільського населення для будівництва та пристосування приватного житла для прийому туристів, самозайнятості селян та забезпечення туристів екологічно чистими продуктами харчування [6, с. 348].

До основних аспектів цієї проблеми відносяться: відсутність генеральних планів розвитку рекреаційних територій; невідповідність якісних характеристик (зокрема рівня комфортності) та організаційно-економічних механізмів функціонування рекреаційної і туристичної інфраструктури, в т.ч. готельного господарства, міжнародним нормам і стандартам; низький рівень маркетингових досліджень у сфері санаторно-курортної та туристсько-екскурсійної діяльності; недостатній інформаційно-рекламний супровід туристичної діяльності на внутрішньому й, особливо, зовнішньому ринках; недоліки територіальної організації, в т.ч. проблеми збереження пляжних територій, недостатнє застосування принципово нових підходів і методів, принципів і пріоритетів розвитку галузі [7, с. 98].

Відсутні також науково обґрунтовані рекомендації щодо раціонального використання природних територій курортів, їх моніторингу та прогнозування розвитку; низька ефективність діючих механізмів заохочення до будівництва і реконструкції готелів, міні

готелів, агроосель та інших об'єктів туристичної та курортно-рекреаційної сфери; недостатність зусиль органів державної і місцевої влади щодо пошуку платоспроможних інвесторів, неузгодженість дій адміністративних підрозділів і бюрократичні перепони в процесі затвердження проектів, виділення земельних ділянок, будівництва об'єктів готельного та санаторно-курортного господарства, дозвілля і розваг, інфраструктури з обслуговування рекреаційної діяльності тощо [8, с. 126].

Першочерговими організаційно-економічними заходами в цьому напрямі є створення сприятливих умов для реалізації підприємницького потенціалу в сфері туризму, підвищення міжнародного іміджу, зростання обсягу інвестицій у реконструкцію пам'яток історії і культури та об'єкти туристичної інфраструктури, поліпшення якості та забезпечення конкурентоздатності туристичних пропозицій на світовому туристичному ринку, за рахунок чого очікується істотне збільшення надходжень від туризму до державного, обласних та місцевих бюджетів [9, с. 227]. Така діяльність буде сприяти формуванню сільського та екологічного туризму.

Аналіз сучасного стану та потенціалу інноваційного розвитку соціальної інфраструктури свідчить, що незважаючи на покращення окремих показників соціальної інфраструктури, загальна ситуація залишається незадовільною; реалізація більшості цільових програм у цьому напрямку є недостатньо ефективною. Переважна більшість об'єктів соціальної інфраструктури сільських поселень у незадовільному стані, потребують значних інвестицій. Бюджетне фінансування соціальної інфраструктури все ще здійснюється за залишковим принципом, що зумовлює їх низьку ефективність, постійний дефіцит коштів на утримання, збереження, відновлення та інноваційний розвиток. Отже, розвиток соціальної інфраструктури сільських територій на сучасному етапі має стати одним із пріоритетних напрямів реалізації державної та регіональної соціально-економічної політики, а також дієвим важелем підвищення трудового потенціалу жителів села та забезпечення належних стандартів життя населення.

Література:

1. Колосюк Г. Роль та значення соціальної інфраструктури в економічному розвитку депресивних міст / Г. Колосюк // Механізми реалізації стратегії розвитку національної економіки. – Т., 2011. – С. 212-214.
2. Холодницька А. В. Пріоритетні напрями функціонування АПК та соціально-економічної інфраструктури в контексті сталого розвитку сільських територій Чернігівської області Розвиток національної економіки: теорія і практика / А. В. Холодницька, І. І. Кичко // Матер. міжнар. наук.-практ. конф., 3-4 квітня 2015 року, м. Івано-Франківськ. – Тернопіль : Крок, 2015. – С. 287-289
3. Венгерська Н. Фінансове забезпечення розвитку соціальної інфраструктури сільських територій / Н. Венгерська // Банківська справа. – 2014. – № 5-6. – С. 109-116.
4. Карпов В.І. Інноваційний потенціал України та країн ЄС / В. І. Карпов // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 123-127.
5. Іртищева І.О. Інноваційний розвиток сільських територій: адаптація міжнародного досвіду в національних реаліях: [монографія] / І.О. Іртищева, А.Я. Сохнич. – Миколаїв, 2012. – 172 с.
6. Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів : [монографія] / О.І. Павлов, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин та ін. ; за ред. О.І. Павлова. – Одеса : Астропринт, 2012. – 519 с.
7. Терещенко В.К. Соціально-економічний розвиток сільських територій : [навч. посіб.] / В.К. Терещенко, Н.В. Морозюк // За ред. В.К. Терещенка. – Київ-Ніжин, 2011. – 184 с.
8. Мармуль Л. О. Соціально-економічні особливості розвитку сільських територій / Л. О. Мармуль // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 122-129.
9. Булах Т. М. Соціальний розвиток як чинник подолання депресивності села / Т. М. Булах // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 3. – С. 225-228.

Lendiel O. M.
Postgraduate,
Mukachevo State University, Mukachevo

REGIONAL INVESTMENT PROCESSES IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

Лендєл О.М.,
аспірант кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево

РЕГІОНАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Summary. *Regional investment processes and their impact on regional development in the current economic conditions have been considered in the article. The main types of investments that are made today in the regional investment system have been explored. The main stages of investment project implementation have been defined. Main factors leading to the formation of unfavorable conditions for investment activity have been considered in the article. Current state of attracting investment to the region by assets has been analyzed. The following general scientific methods have been used: analysis, synthesis and comparison, statistics and calculation method. Main economic works of national and foreign authors formed the theoretical and methodological basis of this research. The volume of investments by economic activity and growth rate compared to previous years has been analyzed based on the materials of Transcarpathian Statistics Department.*

Keywords: *investment, region, social and economic development, investment process, investment activity, investment project, regional economy.*

Аннотація. *В статті розглянуто регіональні інвестиційні процеси та їх вплив на розвиток регіону у сучасних економічних умовах. Розглянуто основні види інвестицій, що здійснюються на сьогодні в системі інвествкладень. Визначено основні етапи здійснення інвестиційного проекту. Розкрито фактори, що ведуть до становлення несприятливих умов здійснення інвестиційної діяльності. Проаналізовано стан залучення інвестицій в регіон за видами активів. Для вирішення поставлених завдань у статті використано такі методи наукового дослідження - аналіз, синтез та порівняння, метод розрахунку. Теоретичною основою є наукові праці вітчизняних та іноземних вчених, а також дані Управління статистики, на основі яких проаналізовано обсяги інвестицій за видами економічної діяльності та темпи зростання у порівнянні до попередніх років.*

Ключові слова: *інвестиції, регіон, соціально-економічний розвиток, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, регіональна економіка.*

Постановка проблеми. На сьогодні одним з пріоритетів щодо соціально-економічного розвитку регіону є залучення інноваційних технологій, новітніх засобів виробництва, сучасних методів управління, що практично неможливо здійснити самостійно, без залучення інвестицій, тобто здійснення інвестиційних процесів. Інвестиційний процес як система включає в себе певну послідовність етапів, що дозволяє, в кінцевому результаті, успішно реалізувати інвестиційний проект. Проте є чимало чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. що не дозволяють на сьогодні у повній мірі використати інвестиційний потенціал регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями дослідження регіональних інвестиційних процесів займалось чимало вчених, серед них: М. І. Долішній, В. В. Папп, М. І. Фащевський, В. Г. Федоренко, О. С. Власюк, М. П. Войнаренко, П. П. Микитюк, Д. М. Стеченко та ін.

Метою статті є дослідження та аналіз здійснення інвестиційних процесів у регіональному розрізі, а також факторів, що впливають на регіональну інвестиційну активність.

Результати досліджень. Інвестиції на регіональному рівні є запорукою ефективних структурних зрушень в економіці не тільки конкретного регіону, але впливають на економічний стан країни загалом. Саме за рахунок зростання динаміки залучення інвестицій відбувається економічне та соціальне зростання, підвищуються показники господарської діяльності підприємств та конкурентоспроможність цілого регіону.

Послідовність управління всіма аспектами інвестиційної діяльності складає суть інвестиційного процесу.

Як вважає І. П. Мойсеєнко [2], інвестиційний процес - це складний комплекс робіт, який включає такі основні фази: визначення об'єкта інвестування, залучення фінансових коштів, здійснення контролю за їх використанням. Зазвичай, інвестиційний процес супроводжується такими чинниками, як час, необхідний для реалізації інвестиційного проекту та отримання прибутку, ризик, що є невід'ємною складовою здійснення будь-якої економічної діяльності, та величина профіту (доходу).

Під визначенням регіональні інвестиційні процеси можемо розуміти постійно діючі інвестиційні проекти, тобто вкладення в економіку регіону задля досягнення фінансових, соціальних, виробничих та інших цілей.

Залежно від виду вкладених ресурсів, інвестиції можуть здійснюватися грошовій формі, у формі банківських вкладів, рухомого та нерухомого майна, ноу-хау, інновацій, майнових прав та ін. [7] (рис. 1).

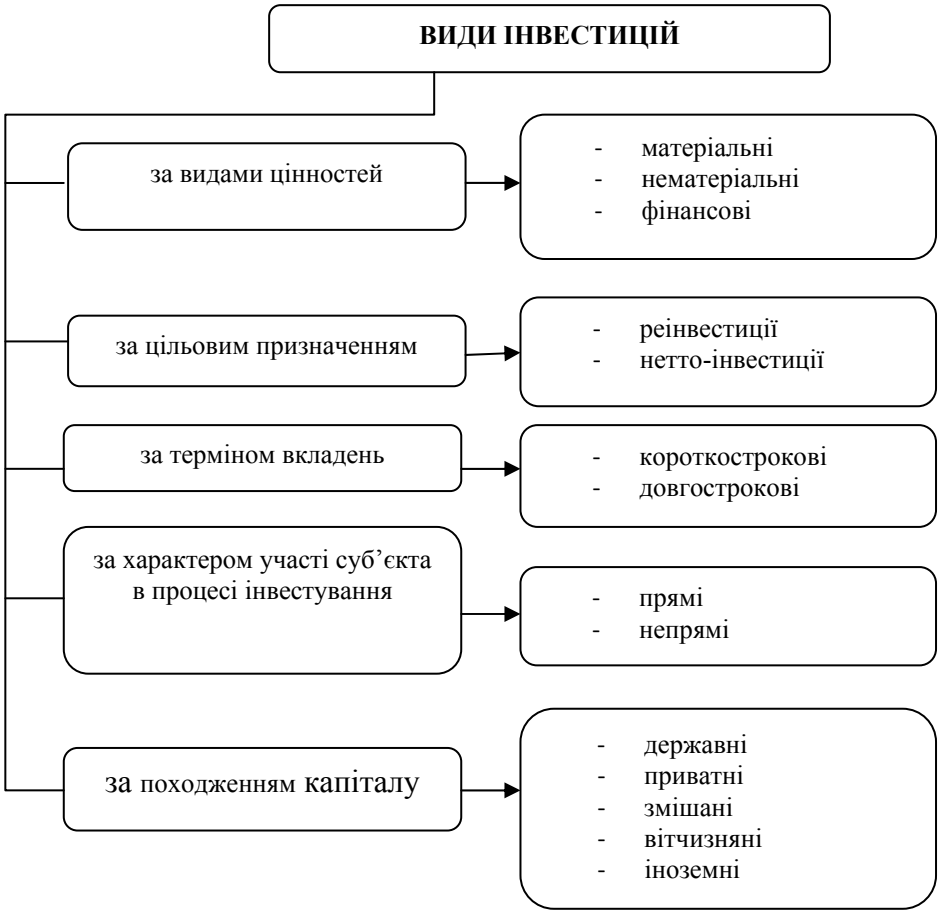


Рис. 1. Види інвестицій [7]

Різновидом реальних інвестицій є інвестиції у формі інновацій, за яких фінанси вкладаються у нововведення з метою запровадження останніх науково-технічних розробок та успішної протидії конкурентам на товарних ринках [3].

Інноваційні процеси, що мають місце у будь-якій складній виробничо-господарській системі, характеризуються сукупністю безперервно виникаючих у часі і просторі прогресивних, якісно нових змін. Результатом інноваційних процесів є інформаційні, технологічні, виробничі новинки, а їх впровадження у бізнес-практику визнається нововведенням. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, спричиняючи у ній прогресивні зміни [3].

Інвестиційний процес являє собою послідовний механізм залучення і впровадження інвестицій та супроводжується певними етапами (рис. 2).

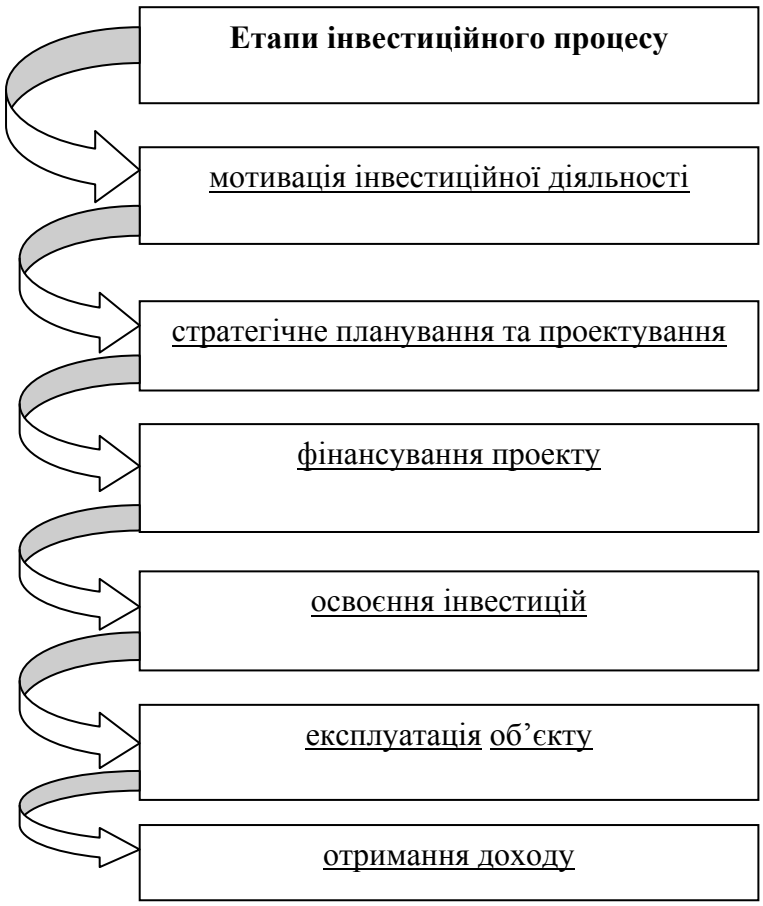


Рис. 2. Етапи здійснення інвестиційного процесу [4,8]

Основними зовнішніми чинниками, що впливають на інвестиційний процес як на мікро-, так і на макрорівні, є рівень інфляції та відсоткові ставки на фінансовому ринку.

Як вважають деякі вчені, на сучасному етапі розвитку інвестиційні процеси в Україні та її регіонах характеризуються значним відставанням інвестиційних вкладень від інвестиційних потреб, різким скороченням обсягу інвестицій, погіршенням їх технологічної й відтворювальної структури, обмеженими можливостями фінансування інвестицій з різних джерел, що негативно впливає, насамперед на відтворювальні процеси [6].

Як можемо бачити з таб. 1, у 2015 році в Закарпатській області інвестиції саме у матеріальні активи показали чималі обсяги зростання, в той час як обсяги надходження вкладень у нематеріальні активи дещо зменшились. В цілому ж обсяги інвестицій показали позитивну динаміку зростання у порівнянні з попередніми роками, де в цілому спостерігався певний економічний спад та погіршення умов здійснення інвестиційної діяльності.

Велику роль у інвестиційній діяльності Закарпатської області відіграють саме іноземні інвестиції, адже даний регіон є прикордонним та характеризується широкими можливостями щодо міжрегіонального та транскордонного співробітництва з прилеглими державами. Великим плюсом для іноземних інвесторів є наявність природних ресурсів та дешевої робочої сили на території України. Проте є і чимало факторів, що стримують потік інвестицій через низку несприятливих умов.

Основними факторами, що ведуть до становлення несприятливих умов щодо здійснення інвестиційної діяльності та стримують притік інвестиційних коштів, є наступні [6]:

Таблиця 1

Інвестиції в Закарпатську область за видами активів [1,5]

Вид активу	Освоєно (використано) інвестицій (тис. грн.)					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
інвестиції у матеріальні активи:	**2189381**	**3029910**	**2716138**	**2620449**	**2617151**	**3758739**
житлові будівлі	703540	809707	1059336	1083144	1141206	1493622
нежитлові будівлі	461556	664680	548072	507299	446381	598351
інженерні споруди	264028	222800	298861	317770	331446	532490
машини, обладнання та інвентар	596573	1093919	558781	459907	506464	772199
транспортні засоби	94939	161019	185164	164313	107076	239204
земля	12410	13774	11633	32662	44142	54907
біологічні активи	27254	35446	18903	10607	7320	12328
інші матеріальні активи	29081	28565	35388	44747	33116	55638
інвестиції у нематеріальні активи:	**15993**	**22017**	**19971**	**25344**	**21519**	**19676**
програмне забезпечення	2971	2742	9828	4898	5262	11422
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські права, патенти, ліцензії	7519	14465	1669	3277	1023	3563
Усього:	**2205374**	**3051927**	**2736109**	**2645793**	**2638670**	**3778415**

1) Економічні:

- низькі темпи реформування економіки;
- недовершена податкова система;
- неефективна банківська система;
- проблеми бюджету;
- нестійкість курсу внутрішньої валюти;
- недостатня підтримка розвитку малого й середнього бізнесу;
- високий рівень тіньової економіки, корупції та економічної злочинності.

2) Політико-правові:

- напружена ситуація на сході та півдні України;
- наявність протиріч між виконавчими й законодавчими галузями влади;
- деструктивні дії політичних сил, що підривають ринкові перетворення;
- недосконалість законодавчої бази, зокрема у сфері інвестування.

3) Організаційні:

- відсутність сучасної моделі організації державного управління економічними процесами з використанням нових стилів і методів управління;
- відсутність системного інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури.

4) Соціально-психологічні:

- корупція та бюрократія при вирішенні питань здійснення інвестиційної діяльності;
- недостатня відповідальність підприємств-партнерів;
- низька підприємницька активність населення.

На основі проведеного дослідження можемо сказати, що в сучасних економічних умовах інвестиційні процеси посідають вагоме місце у системі підвищення соціально-економічного розвитку не тільки конкретного регіону, але і цілої держави. Залучення інвестицій у певний економічний сектор або регіон дає можливість вирівнювати фінансово-економічний стан останніх, зменшувати рівень диференціації регіонів, рівномірно

розподіляти ресурси по території держави. Головним завданням на сьогодні задля більш ефективного залучення інвестицій є створення сприятливих умов для ведення бізнесу для інвесторів та підвищення рівня інвестиційної атрактивності кожного конкретного регіону відповідно до наявності в ньому ресурсів та соціально-економічних потреб.

Література:

1. Головне управління статистики в Закарпатській області. Статистична інформація. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/statinfo.html
2. Інвестування: навчальний посібник / Мойсеєнко І.П. — К., 2006. — 490 с.
3. Коваленко Л.О.,Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент:Навч.пос.-3-тє вид.,випр. і доп.-К.:Знання,2008.-483с.
4. Майорова, Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник / Т В Майорова. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 376 с.
5. Статистичний збірник "Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності".- Головне управління статистики у Закарпатській області. За ред. Г. Д. Гриник. - Ужгород - 2015.
6. Удалих, О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. посіб. / О О Удалих. — К.: Центр навчальної літератури, 2006.
7. Фінансовий менеджмент. Г.Г. Кірейцев, Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
8. Череп А.В. Інвестознавство. Навчальний посібник / К.: Кондор, 2006.- 398 с.

5. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Tsvetelina Andreeva
Ph.D., Assist. Prof.
Finance Department, Finance and Accountancy Faculty,
University of National and World Economy, Bulgaria

THE PARTNERSHIP BETWEEN BANKS AND INSURANCE COMPANIES IN SEARCH OF INNOVATION FOR THE BUSINESS OF BOTH INSTITUTIONS AND CUSTOMERS

Abstract

The present study looks into the partnership between banks and insurance companies in search of innovation for business.

This is in the interest not only of the two institutions, but also of the customers as they receive one-stop services.

The main objective of this report is to offer, alongside traditional products, also innovative ones, thus making them popular and understandable for the institutions (banks and insurance companies), as well as for their current and prospective customers.

The central idea is that the traditional products of banks and insurance companies over the last few years have registered increasingly weak productivity.

Their joint activities present an additional possibility for the success of their business.

Keywords: *innovation, banking insurance, cross-selling, life insurance, overdraft, consumer loans.*

Introduction

A partnership between banks and insurance companies is a possibility for the success of their business and the customers they serve and can be done in various ways.

One of them is to offer one-stop banking services to the customers of the insurance company and insurance products to the customers of the banking institution.

Joint activities are also carried out through cross shareholding services, the insurance company being owned by a bank or the insurer is the principal shareholder in the bank, i.e. the same shareholders participate both in the banks and the insurance companies.

Offering jointly a wider range of products, both parties create the conditions for attracting new customers as well as for retaining the existing ones.

1. Main body

The products, offered by banks and insurance companies to their customers, can be divided into traditional and innovative in the following groups:

- Traditional channels for insurance products on behalf of banking institutions;
- Innovative insurance products which can complement the core banking product or service and which customers can use as effective protection against everyday hazards;
- Insurance products for credit and debit cards

This division does not claim to exhaust the diversity of products that can be offered by banking and insurance institutions.

Of the traditional channels of distribution it would be worth mentioning the life insurance of borrowers of mortgage loans, consumer loans and overdrafts.

The advantage of a life insurance in a package of banking services is its long-term character and the price which is lower than the total price of the individual products.

The life insurance of the borrowers is with an initial amount of insurance equal to the amount of the loan.

The amount of insurance decreases with the repayment of the principal. In case of death of the borrower, the amount of insurance paid by the insurer will cover the outstanding principal.

2. Insurance products

The innovative insurance products, offered with banking services, can be combined as products of life insurance, as well as property insurance and liability insurance.

Another product of the partnership of banks and insurance companies is the selling of the full range of products of the life insurance company and especially life insurance with an investment fund, implying clients with a relatively higher investment culture and financial competence.

The insurance products, complementing the core banking products, that are innovative and that customers can enjoy effective protection against everyday risks are:

- Household bills insurance.

This provides coverage of the bank accounts for payments from checking accounts or credit cards, issued by the bank;

- Protection of the family insurance.

It gives you the opportunity to insure both yourself and your relatives by providing financial support in case of events as a consequence of an accident;

- Critical illness insurance.

This provides financial aid in diagnosing the most common critical illnesses, the treatment of which is extremely expensive and lengthy;

- Savings protection insurance. It is an innovative insurance program that provides financial assistance in case of severe events.

It allows customers to retain the profitability and the value of their savings, without a breach of their savings plan.

Another option for insurance protection as an innovative service for the bank are the insurance programs for debit and credit cards.

They protect the funds, payments, documents in case of loss or misuse of debit and credit card.

Their purpose is the indemnity of financial institutions and they have various coverage such as:

- Replacement of stolen funds. Robbery and forced withdrawal;
- Loss due to meddling with the mechanical device or machine;
- Identity theft/skimming;

Usually these programs have international insurance coverage through reinsurance brokers and local fronting insurers.

The advantage of these innovative programs is that the processing of claims and the payment of compensations are carried out within very short periods of time if the necessary information and documents are provided.

The positive effect for the partnership between banks and insurance companies is that insurance products are offered in a package, not as individual insurance coverage, combined with banking services which is the prevailing practice in the country.

A common practice is to cover only certain risks, such as loss due to robbery and forced withdrawal, without being combined with other important risks, such as skimming, etc.

Conclusion

Of the traditional channels of distribution it would be worth mentioning the life insurance of borrowers of mortgage loans, consumer loans and overdrafts.

Banking insurance is an activity becoming essential both for the credit institutions and the insurance companies themselves.

As a type of financial activity it is an economically advantageous combination and offer of banking insurance products and services.

Another option for insurance protection as an innovative service for the bank are the insurance programs for debit and credit cards.

They protect the funds, payments, documents in case of loss or misuse of debit and credit card.

The advantage of innovative programs is that the processing of claims and the payment of compensations are carried out within very short periods of time if the necessary information and documents are provided.

The positive effect for the partnership between banks and insurance companies is that insurance products are offered in a package, not as individual insurance coverage, combined with banking services which is the prevailing practice in the country.

Main objective is the indemnity of financial institutions and they have various coverage such as:

- Replacement of stolen funds. Robbery and forced withdrawal;
- Loss due to meddling with the mechanical device or machine;
- Identity theft/skimming;

References:

1. Dinev, D., Nenkov, D., Finance of the Modern Company, S., 1992
2. Mladenov, M., Money, Banks, Loans, Princeps, S., 2002
3. The Insurer Press Newspaper, Issue 22, 2016
4. www.insurance.bg
5. www.zastrahovatel.com
6. www.postbank.bg

Dropa Ya.B.

PhD, Associate Professor

The National University of Lviv, Ukraine

FOREIGN EXPERIENCE FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS AND ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Дропа Я. Б.

к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ Й ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЙОГО В УКРАЇНІ

The article analyzes the sources of revenue and uses of financial resources of households in Germany, Japan, USA, Western Europe and South Africa. Studied foreign practice to provide state support of housing, promotion of mortgage lending and families to education. Reviewed structure of financial assets (savings) US households, the Scandinavian countries, Germany, Japan, identified a tendency to accumulation, covers methods of forming the financial capacity of the population in developed market economies. Directions use of international experience in developing and using financial resources of households in Ukraine in order to stimulate the growth of government financial capacity and welfare.

Keywords: *household savings, income, financial resources of households, financial assets citizens investing public, financial risks, credits, financial potential.*

У статті проаналізовано джерела формування доходів та напрями використання фінансових ресурсів домогосподарств Німеччини, Японії, США, країн Західної Європи та Південної Африки. Досліджено зарубіжну практику державної підтримки щодо забезпечення населення житлом, стимулювання розвитку іпотечного кредитування сімей та надання позик на здобуття освіти. Оцінено структуру фінансових активів (заощаджень) домогосподарств США, Скандинавських країн, Німеччини, Японії, визначено схильність до нагромадження, висвітлено способи формування фінансового потенціалу населення у розвинених країнах з ринковою економікою. Запропоновано напрями застосування зарубіжного досвіду щодо формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні з метою стимулювання державою зростання фінансового потенціалу й добробуту населення.

Ключові слова: *заощадження домогосподарств, доходи, фінансові ресурси домогосподарств, фінансові активи громадян, інвестиції населення, фінансові ризики, кредитування населення, фінансовий потенціал.*

Вітчизняні домогосподарства, будучи одним із найважливіших інституційних секторів національної економічної системи, сьогодні стають дедалі вагомішими суб'єктами

фінансових відносин, взаємодіючи з державою, підприємствами і організаціями, а також інституціями фінансового ринку.

У ринковій економіці фінанси домогосподарств відіграють важливу роль як у формуванні централізованих фінансових ресурсів шляхом сплати податків та обов'язкових платежів, так і у забезпеченні сукупного попиту на різноманітні товари і послуги. У господарській практиці чим вищими є доходи населення, тим більшим стає його попит на різноманітні блага, що у підсумку визначає напрями розвитку економіки та соціальної сфери держави.

Соціально-орієнтована політика держави має значний вплив на сферу фінансів домогосподарств і формує передумови для ефективного управління їхніми фінансовими ресурсами. Створення заможної країни ринкового типу передбачає пошук ефективних моделей взаємодії між державою та населенням щодо організації соціального захисту останнього, мобілізації заощаджень, формування системи споживчого та іпотечного кредитування, активізації інвестиційної діяльності, що сприятиме зростанню добробуту домогосподарств та підвищенню ефективності фінансової системи країни загалом. Важливість такої політики держави зумовлена потребою створення належних умов для зростання фінансового потенціалу домашніх господарств, що, передусім, робить актуальним вивчення досвіду зарубіжних країн щодо формування та використання фінансових ресурсів населення.

Дослідженню зарубіжного досвіду управління фінансами домашніх господарств та можливості його запровадження в Україні присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні науковці: В. Гнєушева [2], Ю. Карпенко [4], Н. Карпишин [5], Т. Кізима [6, 7], Г. Коцюрубенко [8], Г. Кулина [9], Р. Пікус [10] та ін.

Метою статті є аналіз формування та використання фінансових ресурсів домашніх господарств у зарубіжних країнах та визначення можливості імплементації їхнього досвіду в Україні.

Досліджуючи зарубіжний досвід формування доходів населення, можна виокремити певні особливості для кожної країни, виділивши найбільш важливі групи надходжень, властиві усім типам домогосподарств.

У розвинених країнах Заходу значну роль у формуванні бюджетів сімей відіграє держава.

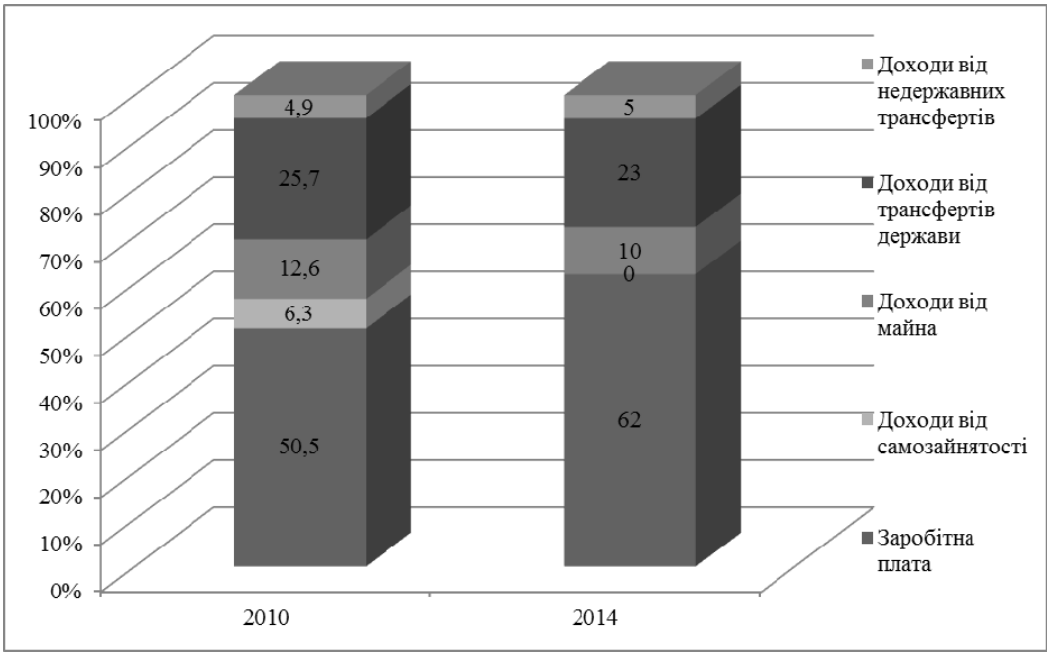


Рис. 1. Динаміка структури доходів домогосподарств Німеччини у 2010-2014 р.

Джерело: Statistishes Bundesamt. [elektronische Ressource]. – Zugang : https://www.destatis.de/DE/Startseite.html.

Так, у Німеччині (рис. 1) до доходів домогосподарств у середньому кожен четвертий євро надходить у вигляді соціальних трансфертів і безкоштовних послуг від держави. Однак, надаючи вагому соціальну підтримку населенню, держава водночас вилучає і значну частину доходів громадян у вигляді прибуткового та інших особистих податків.

За даними дослідження Бундесбанку, середні активи німецьких домогосподарств без урахування боргів у 2014 році становили понад 240 тис. євро, що на 18 тис. більше, ніж у 2010 році, і свідчить про те, що громадяни Німеччини за останні роки стали заможнішими. Середня величина майна населення даної країни (240 200 євро) після вирахування боргів складає 214 500 євро (позики має 45 % німецьких домогосподарств). У 2010 році ці показники відповідно становили 222 200 та 195 200 євро. Водночас дослідники банку розрахували медіанний показник активів домогосподарств, який ділить вибірку на багатшу та біднішу половини і таким чином краще відображає реальність, ніж середня величина. Він становить 77 200 до, та 60 400 євро після вирахування боргів, а відповідні показники 2010 року – 67 900 євро та 51 400 євро [3].

Нині за даними статистики, серед німецьких домогосподарств найбільшим попитом користуються вкладення у валюту і депозити – 39,3%, а інша частина фінансових активів майже пропорційно формується у пенсійних, страхових й інвестиційних фондах – відповідно 14,1 %, 16,8 % і 14,1 %. Акції займають лише 9,9 % у загальній вартості фінансових активів населення Німеччини, а решта – припадає на купівлю облігацій (4,3 %).

Загалом, структура фінансових активів населення європейських країн є аналогічною німецькій моделі, але порівняно з іншими має більш диверсифікований і достатньо оптимізований характер (рис. 2).

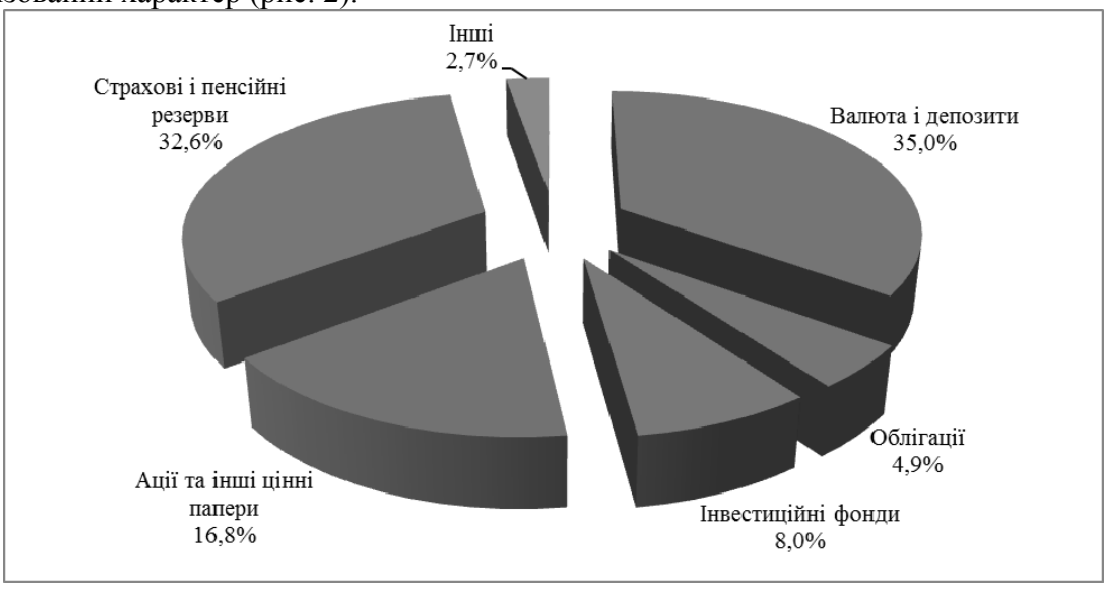


Рис. 2. Фінансові активи домогосподарств ЄС у грудні 2014 р. [12]

Так, загальний обсяг фінанактивів домогосподарств ЄС становив у 2014 р. 21,1 трлн. євро. Його найбільшу частку складали вкладення у валюту і депозити – 35 %, на другому місці перебували страхові і пенсійні фонди – 32,6 %, а акції і цінні папери займали третю позицію – 16,8 %. Однак, в кожній країні існують певні особливості у структурі фінансових активів домогосподарств. Наприклад, у Франції відсутні вклади у пенсійні фонди, проте спостерігається високий відсоток інвестицій у страхування життя – 34,3 %; в Італії значна частка коштів населення припадає на купівлю облігацій – 19,1 %; у Нідерландах 48,6 % становлять кошти домогосподарств, вкладені в пенсійні фонди [5, с. 144-145].

Певна специфіка формування доходів домогосподарств характерна і для африканських країн. У країнах Південної Африки левову частку річного доходу домогосподарств складає заробітна плата (близько 73 %), а пенсії, соціальні виплати та допомоги становлять близько 5 % від їхніх сукупних надходжень. Доходи від здавання в

оренду житла займають 16,4 %, інші доходи – 6,1 %. Проте, необхідно зазначити, що в цих країнах окремо виділяють домогосподарства, які очолюють жінки та чоловіки. Так, у доходах перших, пенсії та соціальні допомоги становлять 10,9 %, тоді як у надходженнях других цей показник значно менший – 3,9 %. Частка оплати праці в доходах домогосподарств, які очолюють чоловіки, складає 75,7 %, в той час як у тих, що очолюють жінки – лише 62,8 % [7, с. 173].

У країнах Західної Європи і США, доходи населення є основною, але не єдиною складовою формування фінансового потенціалу домогосподарств. Разом із заробітною платою, державними трансфертами і виплатами за системою соціального страхування, найважливішою передумовою його є наявність у сімей фінансового достатку (нерухомість, капітальні і фінансові активи, майно у формі товарів тривалого користування).

Оскільки прояв достатку як складової частини фінансового потенціалу домогосподарств починається із забезпеченості житлом, то доцільно розглянути способи вирішення проблем його придбання у різних країнах. В цілому, у соціально орієнтованих країнах є значно більше можливостей отримати державне житло, або фінансову підтримку на його придбання.

Варто відзначити показовий досвід Німеччини у наданні державного житла, в якій діє система будівельних заощаджень. Будівельні ощадні каси ставлять до позичальників менш жорсткі умови ніж банки. Досягнувши накопичень домогосподарством на рівні 40 – 50 % від вартості житла, на іншу суму надається позика із відстрочкою платежу на 6,5 – 18 років. При цьому широко застосовується державне стимулювання накопичень власного капіталу на житлове будівництво за допомогою надання щорічних премій. Вкладник упродовж 5 років має змогу наростити свій депозит на 35 – 40 %. Держава стимулює участь своїх громадян в накопичувальній системі з наступною їх трансформацією в іпотечне кредитування. В цілому в країнах, де кредитування житла стабільне, на кожну вкладену грошову одиницю держава отримує 10 одиниць прибутку [4, с. 27].

Будівельні ощадні каси також набули поширення у Чехії, Словаччині, Угорщині, Хорватії і Казахстані, де прийняті законодавчі акти, що регулюють їхню діяльність і передбачають державну підтримку вкладників кредитних установ у вигляді заохочувальних премій.

Починаючи з 1965 року, у Франції житлові заощадження отримали активну підтримку з боку держави у вигляді програм, які допомагають домогосподарствам з низьким та середнім рівнем доходу накопичити необхідні кошти для придбання житла чи отримати пільгові кредити. Консультанти з житлового кредитування рекомендують своїм клієнтам використовувати будівельні ощадні каси, що були засновані близько ста років тому. Головне їхнє завдання – стимулювати накопичення власного капіталу на купівлю нерухомості. Співпраця з такими інституціями складається з двох етапів: накопичення власних коштів й отримання позики [6, с. 174]. Сума, яку отримує домогосподарство, складається з власних накопичень, з урахуванням нарахованих відсотків, та суми кредиту, обсяг якого і умови надання зумовлені в ощадному договорі.

Дослідження зарубіжного досвіду також показує, що у деяких країнах існує широкий перелік компенсацій на житло для соціально значущих професій. Наприклад, у Франції діє спеціальна дотація для вчителів, що призначена для забезпечення їх житлом. В Австралії практично кожне домогосподарство з низьким рівнем доходів може розраховувати на допомогу держави з урахуванням певної встановленої межі. Нею є максимальний розмір заробітку сім'ї до оподаткування, який дає змогу претендувати на отримання державного житла. У встановленні верхньої межі доходів не враховуються прибутки від перших 5000 дол. США із загальної суми, що направлена на заощадження й інвестиції, решта – включаються у склад надходжень домогосподарства. Для кожного його типу встановлена власна межа. Зокрема, окремі пільги надаються сім'ям, що мають дітей, інвалідів і несуть відповідно значні медичні витрати. Вони дають змогу оформити оренду на ринку приватного

житла, отримати її у спадок, переїхати на інше місце проживання тощо. Межі доходів регулярно переглядаються й індексуються з урахуванням змін у прожитковому мінімумі.

У розвинених країнах для сімей, що не підпадають під програми надання державного житла, передбачена низка іпотечних програм. Важливо зазначити, що це стосується домогосподарств з невисоким фінансовим потенціалом для яких іноді передбачені спеціалізовані іпотечні програми. Наприклад, у США, первинний внесок видається державою у вигляді субсидій. Деякі іпотечні програми дають змогу не повертати кредит за умови, якщо позичальник залишається проживати певний час у придбаному житлі, в інших програмах повернення кредиту передбачене у разі продажу нерухомості.

Законодавство низки країн змушує банки та великі іпотечні корпорації брати активну участь у спеціалізованих кредитних програмах для домогосподарств з невисоким фінансовим потенціалом. Так, у низці європейських країн (Фінляндія, Норвегія) державна підтримка полягає у субсидуванні відсоткової ставки за іпотечним кредитом. Застосовується також плаваючий відсоток, де частина річної ставки – фіксована, а інша коливається залежно від курсу валют і ситуації на національному або світовому валютному ринку. Таким чином, домогосподарства можуть економити на відсотках. Іншою формою державної підтримки і співучасті є податкові пільги при купівлі житла.

Крім того, у розвинених країнах з ринковою економікою держава стимулює кредитування здобуття освіти членами домогосподарств і, таким чином, забезпечує економію їхніх власних фінансових ресурсів та доступність навчання. Зокрема, в Австралії на освітні цілі надається безвідсотковий кредит з необмеженим періодом погашення. У Нідерландах освітня позика надається терміном до 15 років за процентної ставки близько 4 %, при цьому студенти, що не мають в розпорядженні стабільних доходів, отримують знижку. У Латвії для студентів відсоткова ставка на період навчання становить 0 %, а після його закінчення – не перевищує 5 % річних. Якщо позика повністю погашається відразу після закінчення навчання, то ніяких відсотків платити не потрібно. Крім того, держава погашає борг перед банком за позичальників, які народили дитину у період студентства.

Враховуючи все сказане, важливо зауважити, що сьогодні доступність кредиту і розвиток банківських послуг стимулюють “життя у борг”. Для фінансового потенціалу домогосподарств таке явище можна тлумачити неоднозначно. З одного боку, це, безумовно, індикатор зростання фінансових ресурсів домогосподарств, оскільки збільшується рівень споживання і, отже, добробут; з іншого боку – необхідність повернення кредиту і сплати відсотків за ним знижують поточний дохід сім’ї.

Досвід зарубіжних країн демонструє пряму залежність між зростанням фінансового потенціалу і розвитком цільового та споживчого кредитування населення. Доступність позик за низькими відсотками і широкого спектру пропонованих кредитних послуг розширює можливості домогосподарств формувати фінансові ресурси та підвищувати якість життя за рахунок розвитку людського потенціалу. Наприклад, у США діють програми освітнього кредиту за ставкою 1 % на 30 – 40 років або на 10 років під 3 – 6 % річних. В цілому, дослідження показують, що домогосподарства при визначенні споживання часто орієнтуються на його бажаний рівень і життєві стандарти, а не на поточні доходи. Отже, можливість реалізувати зростаючі потреби домогосподарств “сьогоднішнього дня” треба оцінювати як напрям розвитку їхнього фінансового потенціалу.

У той же час у розвинених країнах та тих, що розвиваються, реалізується комплекс заходів, спрямованих на зміну співвідношення “інвестиції – заощадження у готівковій формі” на користь перших і, як наслідок, останніми роками вони займають домінуюче становище. Як свідчать статистичні дані, фінансові активи американських домогосподарств є найбільшими у світі і на початок 2015 р. становили близько 69,4 трлн. дол. США [12]. Левову частку коштів населення вкладає в акції – 34,3 %, на другому місці перебувають пенсійні і страхові фонди – 32,3 %, інвестиційні фонди займають майже 13 % (рис. 3).

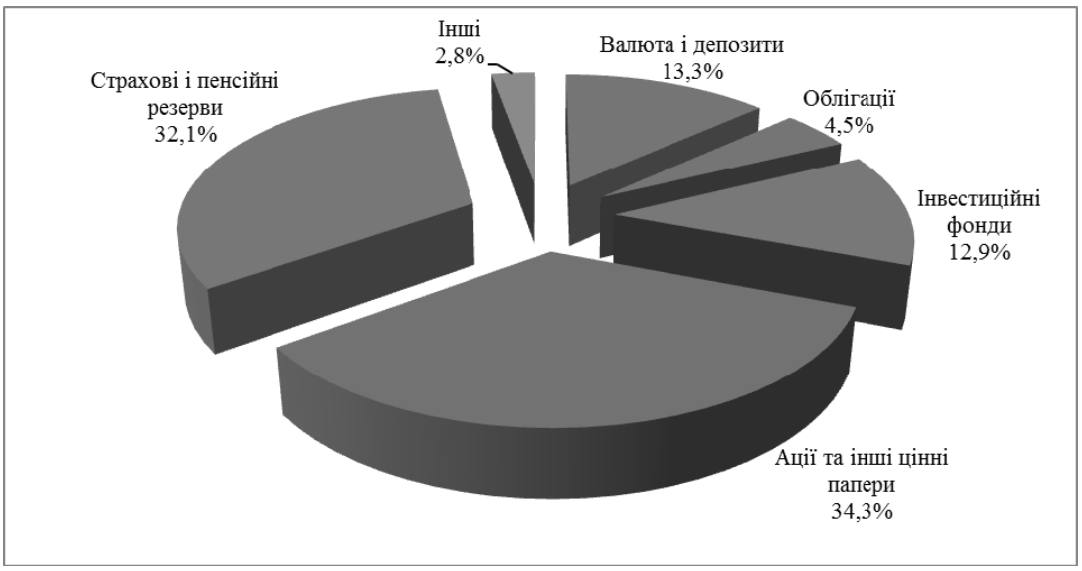


Рис. 3. Фінансові активи домогосподарств США у березні 2015 р. [12]

Як бачимо, структура фінансових активів цілком підтверджує тезу про ризиковий інвестиційний характер американців, на який також впливає і те, що цю країну постійно поповнюють емігранти, які є самостійними та схильними до ризику людьми.

Структура фінансових активів домогосподарств із високим відсотком інвестування у ризикові цінні папери спостерігається і в країнах Скандинавії: у Фінляндії – майже 35,8 %, Швеції – 36,7 %, Норвегії – 22,7%. Натомість у Великобританії вона відрізняється тим, що найбільшу частку становлять інвестиції у пенсійні фонди і страхування життя – 48,2 % і 10,3 %, тоді як купівля цінних паперів займає лише 9,4 % [5, с. 141].

Особливістю, наприклад, Німеччини є той факт, що нині практично кожна сім'я є учасником інвестиційного фонду. Для цього розроблена безліч накопичувальних програм, які вигідні усім: країні, підприємцям, громадянинові. Поріг входження до інвестиційних фондів для німецьких громадян досить низький і доступний практично кожному домогосподарству – від 25 до 500 євро у залежності від обраної програми [4, с. 31].

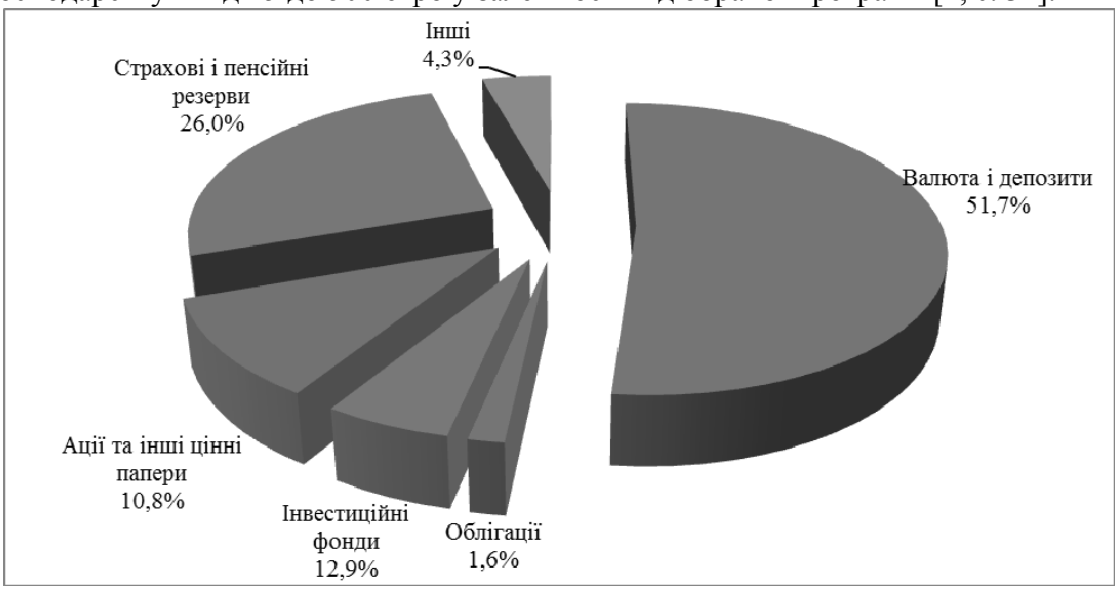


Рис. 4. Фінансові активи домогосподарств Японії у березні 2015 р. [12]

Цікавим, у даному контексті, вважаємо досвід Японії. За статистикою, у 2015 р. обсяг фінансових активів домогосподарств Японії становив близько 1,7 трлн. японських єн. Їхня структура відрізняється тим, що частка валюти і депозитів є надзвичайно високою у порівнянні з іншими країнами – 51,7 %, а страхові і пенсійні резерви становлять 26,4 % (рис. 4). На наш погляд, така структура говорить про те, що, маючи значні можливості для

використання інших форм інвестування коштів, населення традиційно обирає менш прибуткові та низько ризикові заощадження: валюту і депозитні рахунки. Аналогічна традиція інвестування властива Кореї, де 45,4 % припадає на грошові кошти і депозити, 22,6 % – на страхування життя і пенсій. Інвестиційні фонди не мають популярності ні в Японії, ні в Кореї.

Однак, сьогодні у розвинених країнах спостерігається тенденція підвищення зацікавленості домогосподарств до інвестицій у фінансові інструменти з високим ризиком. Уряди багатьох держав з метою формування фінансового потенціалу населення використовують різноманітні системи регулювання доходів, соціального страхування, сімейного оподаткування, розвивають фінансово-кредитні інструменти, стимулюють зацікавленість домогосподарств щодо інвестування у фінансові активи та участі у фондових ринках.

Поряд із тим населення розвинених країн давно усвідомило необхідність та важливість здійснення заощаджень з метою убезпечення себе від економічних негараздів у майбутньому. Вони не лише сприяють повнішому та безперервному задоволенню потреб домогосподарств, але й виступають важливим чинником розвитку інших суб'єктів господарювання. Однак для того, аби заощадження населення були ефективно використані іншими економічними одиницями, вони повинні спочатку бути належним чином організовані, а потім – трансформовані в інвестиції. Відтак, надзвичайно корисним і цікавим є звернення до світового досвіду перебігу ощадно-інвестиційних процесів з метою його адекватної оцінки і визначення основних векторів підвищення ефективності трансформації заощаджень вітчизняних домогосподарств в інвестиції.

У даному контексті варто зазначити, що в Україні середній розмір заощаджень на одну особу становить 46 євро, у Сербії – 43 євро, у Німеччині зазначений показник становить 199 євро, в Австрії – 170, у Польщі – 99, у Словаччині – 88, у Чехії – 83, у Туреччині – 73, у Хорватії – 59 [10, с. 113]. Проілюструємо за допомогою рис. 5 питому вагу чистих заощаджень у структурі наявних доходів домашніх господарств України та інших країн світу у 2014 р.

Процес заощадження у європейських країнах – досить популярний, адже 3/4 населення віком від 15 років вважають його необхідним у своєму житті. Для поляків, сербів та українців розуміння важливості заощаджень помітно почало зростати упродовж останніх років. Такими їх вважають 76 % українців, що не суттєво відрізняється від ставлення до заощадження хорватів (75 %), сербів (72 %), німців (73 %) та турків (77 %) [1].

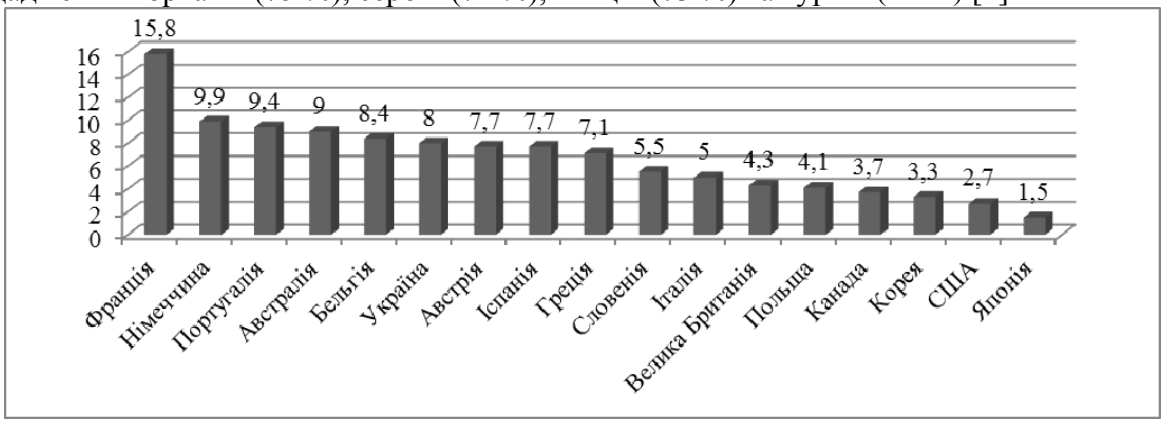


Рис. 5. Питома вага чистих заощаджень у структурі наявних доходів домашніх господарств у 2014 р., % [9, с. 408]

Дослідження також показали, що регулярно відкладати певну суму грошей на заощадження має змогу населення Австрії, Німеччини, Чехії, Польщі та Словаччини. Так, переважна більшість жителів зазначених вище країн в середньому щомісяця відкладають від 9 до 15 % свого доходу, формуючи своєрідний резервний фонд, що може як приносити додатковий дохід сім'ї, так і підвищувати якість життя загалом. Проте, майже половина

угорців, румунів, хорватів та українців не мають змоги систематично заощаджувати. Час від часу лише 30 % українського населення нагромаджують свої кошти. Так само як і угорці, румуни, серби та хорвати, українці пояснюють відсутність власних заощаджень тим, що не мають фінансової можливості відкладати (70 %), тому надають перевагу споживанню (18 %). Утім, лише українці серед респондентів 12 країн Європи відмовляються від заощаджень на користь інвестицій у власний бізнес (8 %) [1].

Однак лідерами за заощадженнями відносно рівня зарплат є поляки та словаки, відкладаючи в середньому 12 – 15 % від загальної суми доходів, що складає 88 – 90 євро на місяць. Жителі Австрії та Німеччини заощаджують близько 9 % від доходу (170 євро та 199 євро відповідно) (рис. 6).

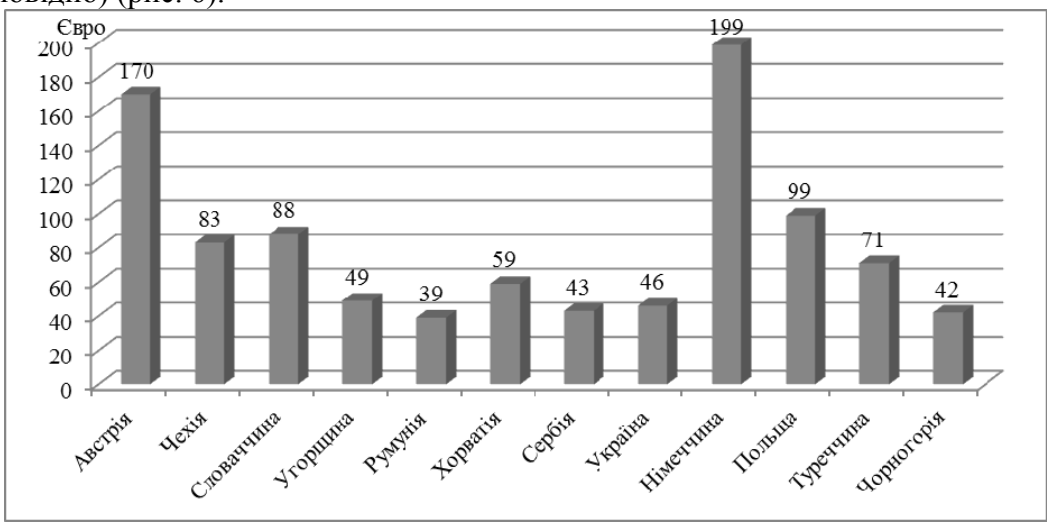


Рис. 6. Середній розмір заощаджень на одну особу в країнах Європи, Євро [6, с. 173]

Необхідно також зазначити, що для здійснення процесу заощаджень населення Центральної та Східної Європи переважно обирає банківські продукти, що посідають другу сходинку за популярністю після поточних банківських рахунків.

До речі, за останні 10 – 15 років помітно знизилися нагромадження в Японії та Канаді, а от Німеччина та Франція традиційно залишаються країнами з високою схильністю до заощаджень. Найбільш стабільні тенденції до нагромаджень, не зважаючи на кризовий період, має Німеччина. Так, близько 80 відсотків її громадян щомісячно заощаджують визначену суму грошей. При цьому, особливо велику роль відіграють інвестиції у власну старість, адже щомісяця 67 % німців відкладають гроші на пенсію [6, с. 174].

Фінансовий стан домогосподарств безпосередньо впливає на вибір інструментів інвестування. У "бідних" країнах це більш консервативні інструменти – банківські депозити (63 %), які в "багатих" країнах складають лише 28 %. Окрім того, значна частка вкладів спрямовується у цінні папери, страхові та пенсійні програми (накопичувальне страхування життя) (рис. 7).

Важливо також зауважити, що сьогодні у більшості країн світу в першу чергу увага акцентується на таких сферах соціальної політики держав, як зайнятість (боротьба з бідністю та вирівнювання рівня доходів) та пенсійне і медичне забезпечення. Така спрямованість є цілком логічною, враховуючи всеохоплюючий характер та життєву важливість для населення даних складових соціальної політики. Таким чином, змінюються пріоритети щодо ролі держави: з пасивної політики соціального забезпечення до активних дій щодо збільшення зайнятості через всіляку допомогу у пошуку роботи, адже за сучасних стратегій розвитку саме зайнятість розглядається як "найкращий захист від бідності" [8, с. 234].

Проведене нами дослідження дає змогу виділити головні відмінності у формуванні та використанні фінансових ресурсів вітчизняних домогосподарств. По-перше, у структурі сукупних витрат домогосподарств України домінують видатки на придбання товарів і послуг (близько 80 – 90 %), в той час як у розвинених країнах вони, зазвичай, не перевищують 25 –

30 %. По-друге, у структурі надходжень вітчизняних домогосподарств доходи від власності не відіграють суттєвого значення, хоча за кордоном вони є важливим інструментом формування додаткових фінансових ресурсів.

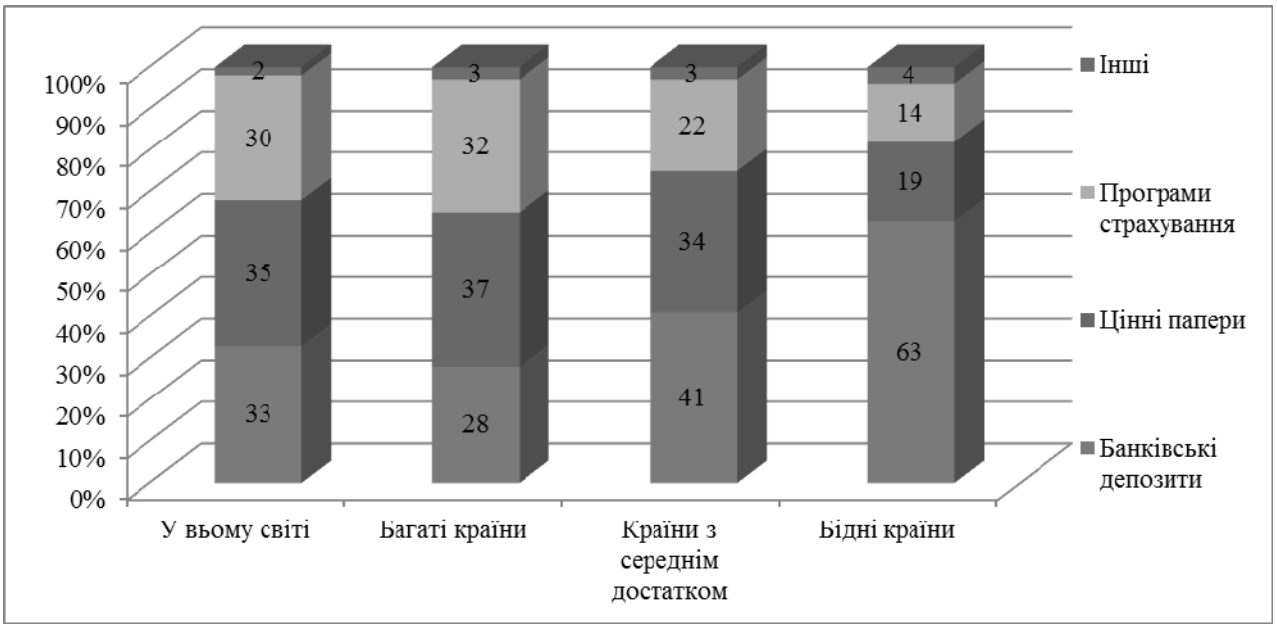


Рис. 7. Частка різних видів активів у загальній структурі світових заощаджень, % [6, с. 175]

Таким чином, для підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні і зростання їхнього інвестиційного потенціалу, з урахуванням досвіду розвинених країн з ринковою економікою, необхідно здійснити такі заходи:

– реалізувати політику детінізації доходів населення;

– сприяти активізації підприємницької діяльності домогосподарств, що підвищить їхню самостійність у формування фінансових ресурсів та знизить навантаження на державний бюджет;

– збільшити зацікавленість громадян до заощаджень шляхом часткового або повного звільнення від оподаткування доходів, що спрямовуються на нагромадження;

– створити умови, необхідні для реалізації нових банківських, страхових та інших видів фінансових послуг, доступних для пересічних громадян, які б активізували нагромаджувальну діяльність;

– підвищувати економічну грамотність членів домогосподарств, що додасть їм упевненості в діях на ринку цінних паперів, допоможе у прийнятті ефективних інвестиційних рішень та сприятиме розвитку вітчизняного фінансового і страхового ринку;

– сприяти розвитку кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування з метою залучення до інвестиційного процесу населення.

З огляду на євроінтеграційний вектор в Україні необхідно змінювати структуру вкладень домогосподарств у сторону підвищення питомої ваги депозитів та низькоризикових цінних паперів, що відповідатиме досвіду країн ЄС, США, Японії та ін. З метою залучення тіньових готівкових валютних заощаджень населення у інвестиційні процеси на фінансовому ринку, треба підвищувати ступінь довіри до державних установ та фінансово-кредитних інститутів, стабілізувати рівень інфляції та курс національної грошової одиниці, забезпечити прозорість функціонування фондового ринку тощо. Сьогодні головними перешкодами для зростання обсягу депозитів в Україні вважаємо низьку відсоткову ставку, яка у більшості випадків не покриває реальний рівень інфляції та невисокий ступінь довіри до банківських установ.

Водночас для зростання суспільного добробуту в Україні корисно було б перейняти досвід забезпечення житлом громадян США, Німеччини, Франції, Угорщини, Словаччини, який полягає у створення системи будівельних заощаджень та наданні пільгових іпотечних кредитів на придбання помешкання. З метою підвищення ефективності такого кредитування треба враховувати рівень доходів домогосподарств з метою забезпечення житлом найбільш соціально незахищених верств населення. Заслуговує на спробу імплементації досвід Австралії та Нідерландів щодо надання позик для здобуття освіти з метою підвищення освіченості та самостійності молоді України, особливо тієї, що проживає на депресивних територіях з низьким фінансовим потенціалом.

Щодо вкладення фінансових ресурсів домогосподарств, то на наш погляд, уряду України доречно було б забезпечити випуск доступних за ціною та привабливих за стабільністю і надійністю виплат державних цінних паперів для населення, що дасть змогу поліпшити структуру його заощаджень а також допоможе державі фінансувати дефіцит бюджету. Однак для успішної реалізації таких заходів необхідно підвищувати ступінь довіри громадян до самої держави, як інституту, що створений і функціонує для захисту їх прав та інтересів.

Література:

1. Барометр ставлення до заощаджень ErsteGroup: Популярність заощаджень в країнах Центральної та Східної Європи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://fidobank.wordpress.com/2012/10/30/барометр-ставлення-до-заощаджень-erste-group-п/
2. Гнєушева В. О. Тенденції розподілу фінансових ресурсів у секторі домогосподарств у розвинених країнах світу та в Україні / В. О. Гнеушева // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 2 (71). – С. 71 – 76.
3. Громадяни Німеччини за 4 роки покращили своє фінансове становище – дослідження. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unian.ua/world/1296155-gromadyani-nimechchini-za-4-roki-pokraschili-svoe-finansove-stanovische-doslidjennya.html.
4. Карпенко Ю. А. Международный опыт развития инвестиционной составляющей финансового потенциала домохозяйств в современной экономыке / Ю. А. Карпенко // Ежеквартальный рецензируемый, реферируемый научный журнал "Вестник АГУ". – 2015. – Вып. 3 (165). – С. 27 – 32.
5. Карпишин Н. Інвестиційна поведінка домогосподарств: світові моделі і національні особливості / Н. Карпишин // Світ фінансів. – 2015. – №4. – С. 138 – 151.
6. Кізима Т. О. Заощадження домогосподарств: світовий досвід і вітчизняні реалії / Т. О. Кізима // Інноваційна економіка. – 2013. – №7(45). – С. 171 – 176.
7. Кізима Т. О. Тенденції розвитку фінансів домогосподарств : зарубіжний досвід та вітчизняні реалії / Т. О. Кізима // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. - №9 (148). – С. 170 – 176.
8. Коцюрубенко Г. М. Зарубіжний досвід реформування соціальної політики як передумови формування фінансових ресурсів домогосподарств / Г. М. Коцюрубенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2 (45). – С. 232 – 239.
9. Кулина Г. М. Роль фінансів домогосподарств у розвитку страхування в Україні / Г. М. Кулина // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 406 – 411.
10. Пікус Р. Місце страхування життя у процесі трансформації індивідуальних заощаджень в інвестиції / Р. Пікус, К. Бражко // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 111 – 116.
11. Statistishes Bundesamt. [elektronische ressource]. – Zugang : https://www.destatis.de/DE/Startseite.html.
12. Flow of funds – Overview of Japan, USA, and the Euro area / Research and Statistics Department. Bank of Japan [Electronic resource]. – Access mode: https://www.boj.or.jp/en/statistics/sj/sjhiq.pdf.

Kurganskaya Eleonora,

Ph.D, Assistant prof.

Odessa National Economic University

EXPENDITURE MANAGEMENT THROUGH TREASURY SYSTEM: CURRENT TRENDS

Concentration on the single treasury account allows not only to accumulate financial resources, to monitor their intended use, forecast a further lack or excess of the budget, but also to show its role in the governance process.

Depends how the work of the Treasury system will be organized , first of all its functions such as the management of financial resources, depends on usage of budget and the macro-economic processes in the state.

Key words: *Treasury, the treasury system, the cash execution of the budget, a single treasury account, the*

budget, treasury, costs.

Introduction and research questions

Functions of the treasury system have been changing within the development of economic relations. For historical reasons treasury system performed a number of functions like wealth accumulation, coins issuing, accumulation of payments and state dues. Along with expansion of the treasury tasks there has been changes in its functions, they were transformed and restructured due to its national activity features and some tools were terminated. Wars decreased treasures and treasure houses widened their functions via issuance of internal and external obligations, extension of financial monopolies, this allowed to accept their shares and foundation of banks lead to relevant transformational changes in treasury system.

Implementation of state budget management function became possible due to consolidation of financial resources on the unitary treasury account. The cash balance in the single treasury account (central level) daily should be about 10 billion. UAH., since this amount is fully meets the daily requirement of the costs Temporarily free funds of public funds and other clients, local budgets should become these additional sources, which can be served in the Treasury system. Access to them must become operationally and technically possible.

Fig.1. points to the growth of the treasury account balance sin 2015 year and to the decrease of the treasury account balance sin 2016year. Fig.2. demonstrates the dynamics of balance of the Treasury account at December 2003-2016yy. Thus a situation arises inability to cover expenditure budget. At such times, costs are made only for the protected items. Upon detection of the dynamics of balances on TSA trend line was obtained, which has the form of a polynomial function. The resulting trend line shows a tendency of decreasing of indicators in 2015. From 2004 to 2008, and in 2015-2016yy. the trend line graph shows that in these periods balances exceed the final value at the TSA. During this period it would be possible to put in temporarily available funds on deposits of financial institutions and banks. In modern conditions of managing a situation that does not allow the full and effective use of modern Ukrainian treasury system.

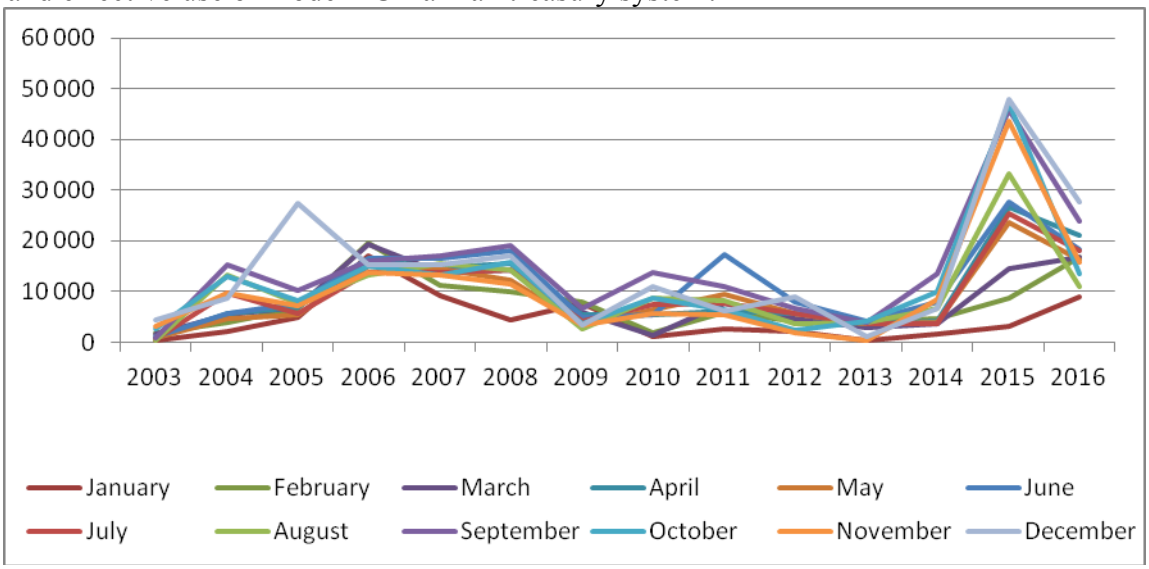


Fig. 1. Dynamics of average incoming balance TSA in Ukraine in 2003-2016., (At the beginning of the month)

This is due to the fact that the powers of the Treasury were formed in the period of their creation, and today do not take into account the new socio-economic realities. At the same time, the system of treasury services local budget revenue and expenditure requires not only a high quality theoretical and practical improvement and solution of existing problems and shortcomings, but also taking into account the consideration of the possibility of its long-term development in the future, which will enable more efficient management of financial resources, promoting Ukraine's economic recovery. According to the Resolution of Cabinet of Ministers № 65 funds for TSA - means a single

account - the amount of state budget funds, which are recorded in the accounts of the State Treasury Service, and that the diversion will not lead to the loss of solvency (the ability to timely and in full make payments and pay for all liabilities) State budget and the emergence of the debt as a general or a special fund of the state budget during the period in which the acquisition is expected bonds. Withdrawals of funds from the TSA will not lead to the loss of ability to pay. This means that financial resources may be involved in financial institutions to be placed on deposit accounts of financial resources in order to obtain the reserve funds to cover temporary free funds. A key element of service costs by opening the appropriation to which the financial model is built and the software and hardware solution is the so-called "Proposals for the opening of the general fund of the state budget allocations," every ten days to prepare the Civil Code, approved by the Ministry of Finance of Ukraine. "The Proposal" is defined by the amount of appropriations, which are supported by the Single Treasury Account Resources (TSA), that is, carried out inside the monthly spending limitation of revenue and expenses, which is why "proposals" are regarded as management tools (TSA).

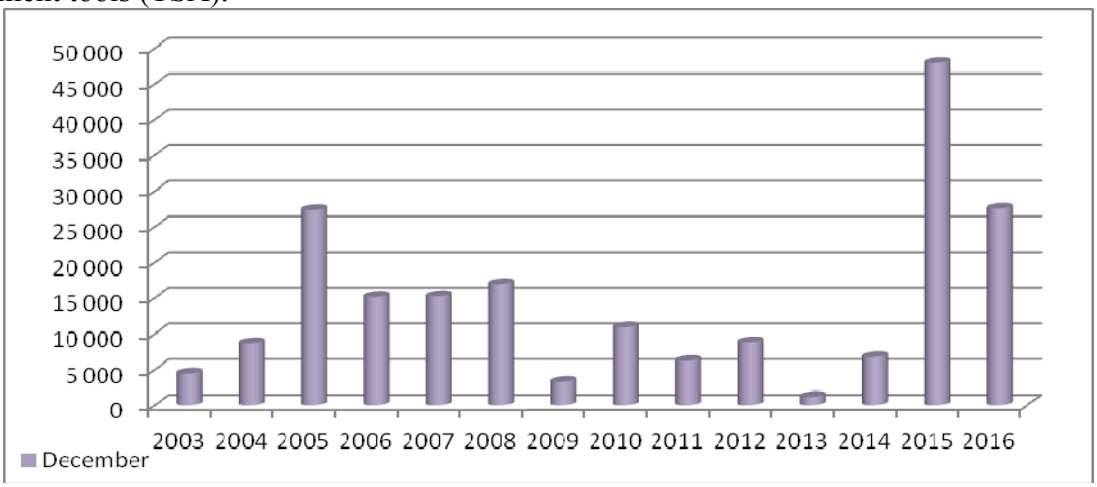


Fig. 2. The dynamics of balance of the Treasury account at December 2003-2016 yy.

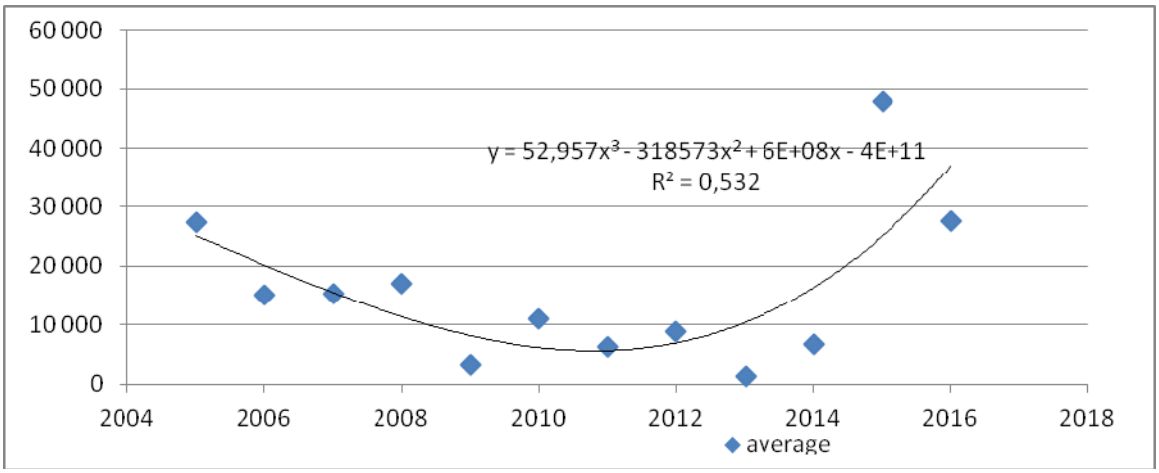


Fig.3. The trend line of balance of the Treasury account at 2004-2016 yy.

Thus, along with the allocations of the state budget and a list defined in the approved estimates, there is a second flow of appropriations, which is subject to the state budget in its entirety is the identity of document of revenue and expenses. At present, the main methods of money management mechanism are: the cash method of execution; method of targeted usage ; method of daily rise and, of course, the method of a single treasury account. In a situation of lack of funds the temporary cash gap, which is used to eliminate borrowing. It is in periods of cash shortages need to reinforce the root account TSA. To address this issue can be formed an additional provision of temporary free funds for its further intensification in times of need for reinforcement of TSA limiting the amount of money allows the manipulation of the temporarily free balances. However,

only in part, and by means of a special fund of local budgets. Over the past few years, the role of the Treasury has increased markedly. These trends have caused a revision of cash flow management. There is an urgent need to establish a unified settlement centers, the formation of a unified policy and update financial management procedures in the Treasury system, the adoption of amendments to the legislative provision on the application of measures aimed at optimizing costs and identifying resources to cover cash gaps and current required. Cash Management in Treasury system can be interpreted in a broad and a narrow sense, which involves filling the treasury different functional characteristics.

However, questions remain scarcely explored investment of temporarily free funds and loan current activities. One of the important tasks of the Treasury - control more than account balances (funds that exceed the limit amount) or temporarily free funds. Such a condition can be expressed in the implementation of investment activity and further increase it, approval rates (hereinafter-rate cut and easing of covenants). A set of tools used for the short-term additional resources is wide enough: reduce the risk of non-repayment of budgetary funds, revolving lines, bill programs, etc. Now firmly established trend of increasing budget surpluses in banks that are not used by budgetary institutions and organizations, which are financed from the budget.Scroll to a new direction, which requires the development of: treasury management. Treasury Management - a complete system of ensuring and a set of principles, methods, means and forms of financial management in the Treasury system to improve its efficiency and total control over the targeted use of budgetary funds allocated for the implementation of socio-economic, technological, organizational and legal problems, arising in the course of the treasury activities. Management mechanism is objectively caused of implementation of treasury activity. The ultimate goal of treasury management - ensuring the effective operation of the Treasury as an organizational structure through the rational organization of the operational process, technical and technological development and continuous information and technical support, effective use of human resources while improving qualifications, etc. and flexible management of temporarily free funds to provide cover cash gaps, etc. Management aims to create and ensure the conditions for the successful functioning of the treasury system. Results of the analysis indicate the need for the introduction of comprehensive measures to address the problems associated with insufficient effective management of available resources of the State Budget of Ukraine and the imperfection of the current expenditure management system. Note that this is only the main challenges faced today in the Treasury system in the management of financial resources. The study leads to the conclusion that the main functions performed by the Treasury, as a whole expanded and detailed to the development of the treasury system. Significantly increased the load on the bodies of the operational budget management, especially the State Committee, and complicate the management of financial resources in the treasury system. However, there is still no mechanism that would most efficiently ensured the functioning of the treasury system and would allow to introduce flexible management of temporarily free funds to provide cover cash gaps. Conclusions and prospects for further development: The current state of financial management through the treasury system, defined by the conceptual apparatus of treasury management and its ultimate goal. The basic disadvantages and problems functioning treasury system. The content of the results is as follows:

Rationalization and organization of the operational process, technical and technological development and continuous information and technical support, effective use of human resources while improving qualifications, etc. and flexible management of temporarily free funds to provide cover cash gaps.

Development and updating of the legislative provision that requires the new requirements for the implementation of control over the targeted use of budgetary funds and control over the management of financial resources in the Treasury system and the introduction of flexible management of temporarily free funds to provide cover cash gaps.

Determination of growth rates on the State Committee TSA level has allowed identification of the overall positive trends, provides an opportunity for the development and implementation of the above update of legislative support.

Research of financial management process in the treasury system led to the conclusion that the main functions performed by the Treasury, as a whole expanded and detailed to the development of the treasury system. Significantly increased the load on the bodies of the operational budget management (primarily the State Committee), and complicate the management of financial resources in the treasury system. In the presence of relevant and reliable information about the revenues, costs and necessary existing obligations it's easy to quickly approve the decision about the placement of temporarily surplus balances or performing loans. The budget's performance monitoring process is a means of control for determining the efficiency of the process. In fact, during budget monitoring we mean watching and control them to identify and address current problems, achieving intermediate results, identify gaps and identifying problems.

Reference:

1. Kublikova T., Kurganskaya E. System Treasury: financial management: monograph /T.B.Kublikova, EI Kurganskaya. - Odessa: ONEU. Type of: Atlanta, 2015. - 322 p.
2. The provisions of a single treasury account "122 of 26.06.2001r. (In edition of the Order of 30.11.2010r.№449 STU)
3. Regulation on the single treasury account approved by order of the Main Department of the State Treasury of Ukraine from 21.03.1997r. №28.
4. Anthony Stafford. - Management Science. - Management science: the business use of operations research / lane. LL Kakunyna. - M .: Energia, 1971. - T. 762. - p.112
5. E-resource: Access: http://www.treasury.gov.ua official web portal of the State Treasury Service of Ukraine.

Melnychuk Nataliia

PhD, Associate Professor of Finance,

The National Academy of Statistics, Accounting and Auditing (Kyiv, Ukraine)

SCIENTIFIC POSTULATES OF BUDGETARY RESOURCES AS A PART OF STATE FINANCES

Мельничук Н. Ю.

к.е.н., доцент

Національна академія статистики, обліку та аудиту (Україна, м. Київ)

НАУКОВІ ПОСТУЛАТИ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ ЯК СКЛАДОВОЇ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

The theoretical aspects of the definition «budgetary resources» are studied; the author's approach to its interpretation is given; the factors that have effect on the formation of budgetary resources are described; their dynamics is analyzed.

Key words: *budgetary resources, Consolidated budget of Ukraine, budgetary revenues, state finances.*

Розглянуто теоретичні аспекти сутності дефініції «бюджетні ресурси»; подано авторський підхід її тлумачення; виокремлено чинники, які впливають на формування бюджетних ресурсів; проаналізовано їх динаміку.

Ключові слова: *бюджетні ресурси, органи влади, Зведений бюджет України, доходи бюджету, державні фінанси.*

Постановка проблеми. Державні фінанси є однією із ключових і найважливіших сфер фінансової системи держави, яка беззаперечно повинна забезпечити відповідними обсягами ресурсів усі галузі та сфери діяльності держави й ефективне виконання як економічних, так і соціальних функцій. Бюджетні ресурси як складова державних фінансів займають одне з найважливіших місць у фінансовій теорії і перебувають у тісному зв’язку з економічним станом і розвитком країни. За допомогою бюджетних ресурсів на практиці реалізується категорія бюджету, який є фінансовою базою для реалізації державою своїх функцій та інструментом впливу на різні сторони суспільно-економічного життя. Через

бюджет відбувається централізація ресурсів, що дає змогу маневрувати коштами, зосередити їх на вирішальних
ділянках економічного і соціального розвитку та здійснювати єдину економічну
і фінансову політику на території держави. Проте, сьогодні ресурси бюджетів усіх рівнів держави є недостатніми навіть для мінімального задоволення інтересів громадян.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади бюджетних ресурсів досліджували такі вітчизняні учені-фінансисти, як: О.Василик, В.Опарін, К.Павлюк та інші. Однак, попри значну кількість наукових публікацій і здобутків вчених у зазначеному напрямі, окремі теоретичні аспекти потребують уточнення.

Мета статті полягає в дослідженні наукових постулатів бюджетних ресурсів як складової державних фінансів.

Виклад основного матеріалу. У кожній країні основу державних фінансів становить бюджет, а точніше – бюджетні ресурси. Дослідження дефініції «бюджетні ресурси» мають свою історію, вона доволі давно стала предметом уваги вчених. Сьогодні не існує однозначного трактування суті досліджуваної дефініції. Кожен автор виокремлює свої важливі елементи, на які звертає увагу (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи трактування суті дефініції «бюджетні ресурси» *

Джерело	*Характеристика*
Великий економічний словник [1, с. 1021]	Грошові кошти, що надходять до бюджетів усіх рівнів (федерального, регіональних, місцевих) як доходи
Бюджетний кодекс України [2]	Належні відповідно до законодавства надходження бюджету та витрати бюджету
О. Василик, К. Павлюк [3, с. 38]	Частина фінансових ресурсів держави, яка сконцентрована в бюджетах всіх рівнів, що входять до бюджетної системи України
Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [4]	Кошти, з яких формується державний бюджет
Економічний енциклопедичний словник [5, с. 238]	Доходи, з яких формуються бюджети всіх рівнів (в Україні – державного й місцевих), а у федеративних державах – ще й бюджети штатів, земель та ін.
А. Загородній, Г. Вознюк [6, с. 496]	Ресурси як кошти, з яких формується державний бюджет та котрі становлять значну частину централізованих фінансових ресурсів держави
Я. Казюк [7, с. 43]	Кошти, які надійшли до бюджету у вигляді податків і зборів, трансфертів і позик та спрямовуються державними чи місцевими органами влади на виконання їх повноважень з надання бюджетних послуг населенню
Б. Карпінський, Т. Шира [8, с. 367]	Кошти, що включаються до бюджетів усіх рівнів незалежно від джерела їх формування
Л. Омелянович [9, с. 73]	Ресурси, які пов’язані з формуванням і використанням централізованого фонду грошових коштів, що призначений для задоволення потреб держави
Г. Осовська, О. Юшкевич [10, с. 31]	Кошти, що надходять до державного бюджету у вигляді його доходів, складаючи значну частину централізованих фінансових ресурсів країни
В. Федосов, В. Опарін [12, с. 59]	Засіб реалізації основної мети функціонування фінансової та економічної системи – максимізації виробництва ВВП
М. Грідчіної, В. Захожая, Л. Осіпчук [13, с. 77]	Частина фінансових ресурсів держави, сконцентровану в бюджетах усіх рівнів
П. Юхименко [14, с. 36]	Грошові кошти, які надходять до державного бюджету України, бюджету АРК, місцевих бюджетів; основний складник фінансових ресурсів країни

* *Джерело: складено автором*

Ми пропонуємо розглядати бюджетні ресурси як частину фінансових ресурсів, що утворюється в результаті розподілу та перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту, національного багатства й надходить та накопичується у централізованих та децентралізованих фондах, використовуючи які, органи влади реалізують повноваження, в межах чинного законодавства України, для досягнення соціально-економічного розвитку країни. На відміну від існуючих підходів, запропоноване тлумачення враховує об'єктивні та суб'єктивні властивості досліджуваної дефініції [11; 15; 16]. Рівень соціально-економічного розвитку країни є результатом оптимального використання ресурсних можливостей бюджетів усіх рівнів. Формування бюджетних ресурсів відображаються у доходах Зведеного бюджету України (рис. 1).

Як видно з рис. 1, динаміка формування бюджетних ресурсів у доходах Зведеного бюджету України протягом 2010-2015 рр. постійно змінювалась.

Якщо у 2010 р. вони становили лише 240309,5 млн. грн., то у 2015 р. – 534694,7 млн. грн. Під час формування бюджетних ресурсів використовуються такі методи: пряме вилучення доходів з державного сектору; отримання доходів
від державних угідь, майна і послуг; податковий метод; позичковий метод; емісія грошей.

На обсяг формування бюджетних ресурсів впливають чинники (рис. 2), які є взаємопов'язаними та взаємозалежними.

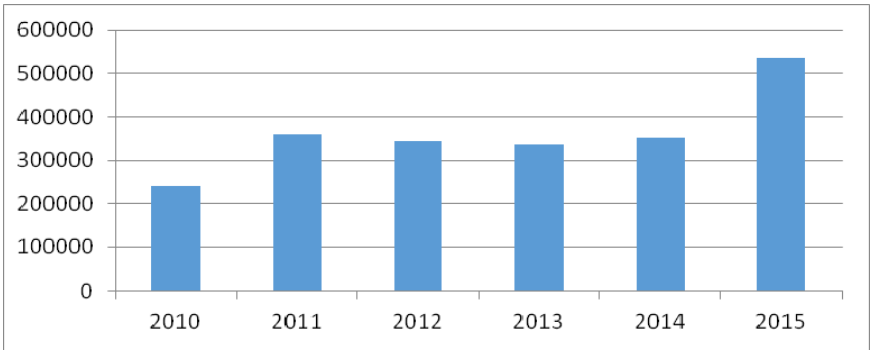


Рис. 1. Динаміка формування бюджетних ресурсів у доходах Зведеного бюджету України, млн. грн.

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України

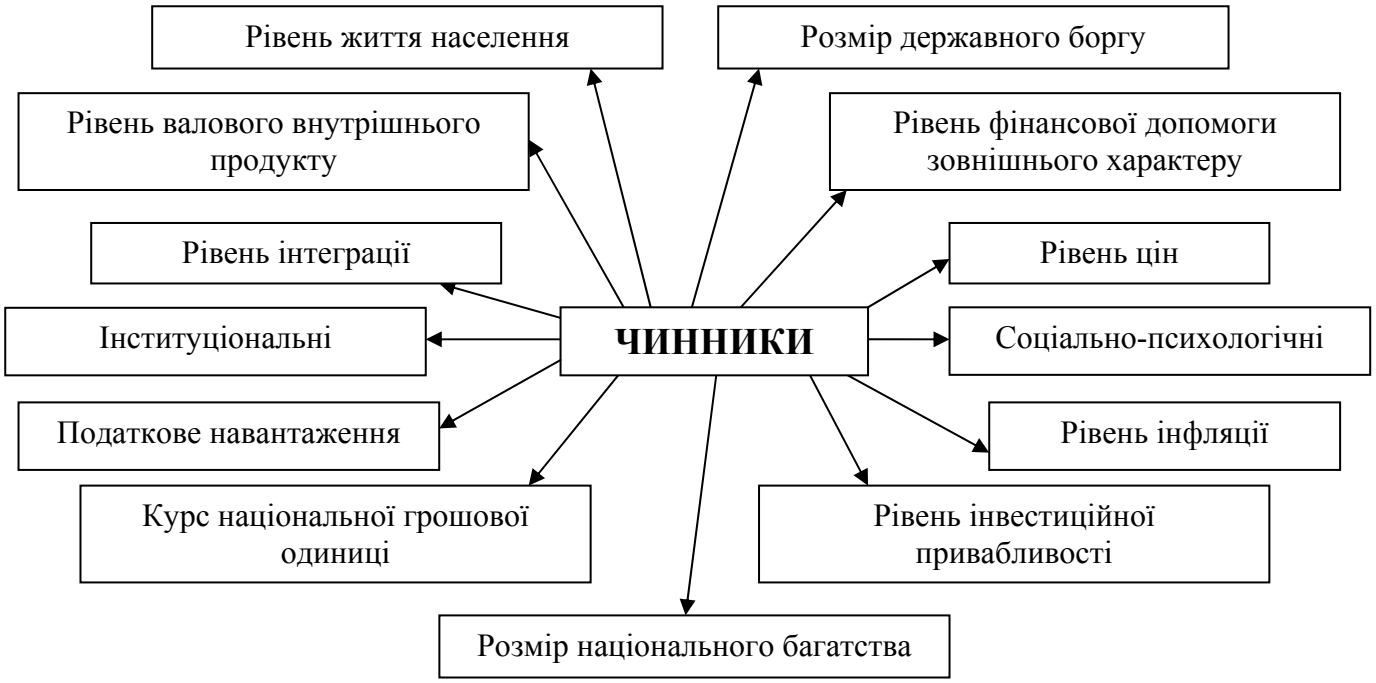


Рис. 2. Чинники, які впливають на обсяг бюджетних ресурсів *

* *Джерело: складено автором*

Так, основним джерелом формування бюджетних ресурсів дохідної частини бюджету є валовий внутрішній продукт, проте якщо його не вистачає або є певний надлишок природних ресурсів держави, то варто використовувати національне багатство.

Рівень інвестиційної привабливості залежить від розвитку виробництва, рівня розвитку технологій, життя населення, тощо. Інституціональні чинники (внутрішня та зовнішня політична стабільність) на пряму впливають на курс національної грошової одиниці, рівень інфляції, цін [17; 18]. Виокремлення перерахованих чинників дає можливість не лише визначити вплив кожного чинника окремо, але й їх сукупний вплив на обсяг бюджетних ресурсів, які зосереджуються в доходах бюджету України.

Таким чином, у сфері державних фінансів бюджетні ресурси відіграють надзвичайно важливе значення. Саме вони дають можливість органам влади забезпечити ефективне функціонування економіки, подолати економічні кризи, підвищити життєвий рівень населення, тощо.

Література:

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Азрилияна. – М. : Ин-т нов. экономики, 2007. – 1472 с.
2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-1. – Назва з екрану
3. Василик О. Д. Державні фінанси України / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: Ви шк., 1997. – 383 с.
4. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Ресурс. – Назва з екрану
5. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / С.Мочерний, Я. Ларіна, О. Устенко, С. Юрій ; за ред. С. Мочерного. – [Т. 2]. – Л. : Світ, 2006. – 568 с.
6. Загородній А. Фінансово-економічний словник / А. Загородній, Г. Вознюк. – Л. : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
7. Казюк Я.М. Становлення бюджетної системи України та принципи її побудови / Я.М. Казюк // Зб. Національної акад. держ. управління при Президентові України / за заг. ред. Ю.В.Ковбасюка. – К. : НАДУ, 2014. – Вип. 2. – С. 41–57.
8. Карпінський Б. А. Фінанси: термінологічний словник / Б.А.Карпінський, Т.Б.Шира. – К. : ВД «Професіонал», 2008. – 608 с.
9. Омелянович Л. Бюджетна система: інтегрований навчальний комплекс / Л.Омелянович. – Донецьк, 2008. – 237 с.
10. Осовська Г. Економічний словник / Г.Осовська, О.Юшкевич, Й.Завадський. – К. : Кондор, 2009. –358 с.
11. Петько С.М. Характеристика світового фінансового ринку в світовій економіці / С.М.Петько // Формування інноваційної економіки: світовий досвід та вітчизняні реалії : мат. міжнар. наук.-практ. конф. (Херсон, 12–13 грудня 2014 р. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 33–36.
12. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2010. – 432 с.
13. Фінанси (теоретичні основи) / М. В. Грідчіна, В. Б. Захожай, Л. Л. Осіпчук та ін. ; за наук. ред. М.В.Грідчіної, В.Б.Захожая. – К., 2004. – 312 с.
14. Фінансово-економічний словник / С.В.Бойко та ін. ; за заг. ред. П.І.Юхименка. – Біла Церква : Освіта, 2012. – 365 с.
15. Melnychuk N. Modern tendencies of national budget financial resources formation / N. Melnychuk // Geopolitical processes in the world today: Collection of scientific articles. – «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna (Austria). 2016. − P. 35−40. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/12213
16. Melnychuk Nataliia. Budget management types under the current conditions / Nataliia Melnychuk // Intellectual Archive. – 2016. – Volume 5. – No. 4 (July/August). – Toronto : Shiny Word Corp., Canada. – PP. 63–72. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/11079
17. Pet'ko S.M. Institutionalization of financial markets and monetary policy of the European Union / S.M.Pet'ko // Economics, management, law: socio-economical aspects of development: Collection of scientific articles. Volum 1. − Edizioni Magi. − Roma, Italy. – 2016. – P. 125−128.
18. Pet'ko S.M. The impact of the ECB monetary policy on the EU financial market / S.M.Pet'ko // Economics, management, law: problems of establishing and transformation: Collection of scientific articles. – Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE. – 2016. – P. 171–174.

Orekhova K.V.,
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Glushchenko A.V.
Master student of the Finance and Economics Faculty,
Kharkiv Educational and Scientific
Institute of the State Higher Educational Establishment «University of banking»

SHADOW ECONOMY AS THE FACTOR INCREASING THE STATE FINANCIAL SECURITY

Орєхова К.В.
канд. економ. наук, доц.,
Глущенко А.В.
магістрант фінансово-економічного факультету.
Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ДЕТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

The influence of shadow economy on the state financial security has been put forward. The main measures of shadow economy as factor increasing the state financial security have been determined.

***Key words**: state, shadow economy, financial security, legalization measures, corruption, threats.*

В роботі розглянуто вплив тіньової економіки на фінансову безпеку держави. Визначено основні заходи детінізації економіки як важливого чинника підвищення фінансової безпеки держави.

***Ключові слова**: держава, тіньова економіка, фінансова безпека, заходи детінізації, корупція, загрози.*

Вступ. На сучасному етапі розвитку нашої держави, коли спостерігаються такі негативні явища як: відсутність зростання ВВП, нестабільність національної валюти, зростання інфляції, зменшення грошових доходів населення, виникає необхідність у дослідженні найважливіших загроз фінансовій безпеці держави. Основною проблемою, на нашу думку, яка заважає здійснювати позитивні зрушенні у цій сфері є, без сумніву, тіньова економічна діяльність суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та методичних основ фінансової безпеки присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних учених: О. І. Барановського, О. С. Власюка, К. В. Орєхової, М. М. Єрмошенка, Т. І. Єфіменко, В. І. Мунтіяна, А. І. Сухорукова, В. К. Сенчагова, В. Т. Шлемка. В своїх працях вони розглядали такі важливі аспекти даної проблеми як визначення економічної категорії, структуризація її елементів, виділення загроз економічної безпеки.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення основних заходів детінізації економіки як важливого чинника підвищення фінансової безпеки держави.

Для досягнення мети в роботі поставлені та вирішені такі завдання:

- виявити та проаналізувати прояви тінізації економіки України;
- дослідити вплив тіньової економіки на фінансову безпеку держави;
- визначити основні заходи детінізації економіки як важливого чинника підвищення фінансової безпеки держави.

Результати. На сьогодні тіньова економіка продовжує набувати організованого характеру в Україні, використовуючи все нові й нові форми діяльності. Для зниження її рівня застосовується досить багато способів і засобів, але, незважаючи на активні дії, знизити рівень тінізації економічних процесів в Україні та зменшити вплив тіньової економіки на соціально-економічну ситуацію в державі поки що кардинально не вдається.

У світовій практиці рівень тіньової економіки понад 40 % валового внутрішнього продукту (ВВП) оцінюється експертами як критичний, бо за таких умов важелі регулювання економікою втрачають дієвість. FATF оцінює реальні обсяги тіньової економіки у високорозвинутих країнах на рівні 17 % ВВП, у країнах, що розвиваються – 40 % ВВП, у

країнах з перехідною економікою – понад 20 % ВВП [3].

За даними Держстат [3] та розрахунками Мінекономрозвитку [4] можемо проаналізувати динаміку інтегрального коефіцієнта тіньової економіки України. В середньому, протягом 2010-2015 років рівень тіньової економіки становив 37% від обсягу офіційного ВВП.

У 2014 та 2015 році цей показник становив 43 і 40% валового внутрішнього продукту відповідно. Тобто досяг критичної межі.

У І півріччі 2016 року рівень тіньової економіки склав 38% від офіційного ВВП, що на 4 в.п. менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року. Хоча і відбулися позитивні зрушення, але все ж таки рівень тінізації економіки досить високий.

Загальний обсяг тіньової економіки, за оцінками фіскальних органів, у 2014 році становив 350 млрд. грн на рік. Цей обсяг розподіляється таким чином (рис. 1): найбільшу частку складає зарплата в «конвертах» - 170 млрд. грн. та доходи від переведення безготівкових коштів на інвалютні рахунки в іноземних банках – 100 млрд. грн.

За обчисленнями СБУ, 50-75% бюджетних асигнувань під час здійснення держзакупівель проводиться з чималими порушеннями. Через корупційні обороти у галузі державних закупівель збитки складають 10-15% видаткової частини бюджету держави кожного року [8; 9].

З урахуванням аналізу числових даних державних органів та оцінок експертів, першочерговими причинами тінізації економіки, які потребують негайного вирішення є:

– неефективне та нерезультативне державне регулювання економіки, що призвело до втрати довіри до державних органів; корумпованість державних структур;

– недосконале адміністрування податків, що підтверджують числові оцінки цієї сфери. А саме занадто високе податкове навантаження, нестабільність та прогалини в податковому законодавстві та необізнаність населення із ним. А також незначні покарання за скоєння дрібних правопорушень [7];

– проблеми ринку праці: зростання рівня безробіття, низькі заробітні плати, особливо в бюджетних організаціях призводять до розвитку, так званого, репетиторства та бізнесу вдома, пошуку неофіційної роботи. Тому, основною проблемою є відсутність контролю та покарання за неофіційне працевлаштування та ухилення від оподаткування заробітної плати;

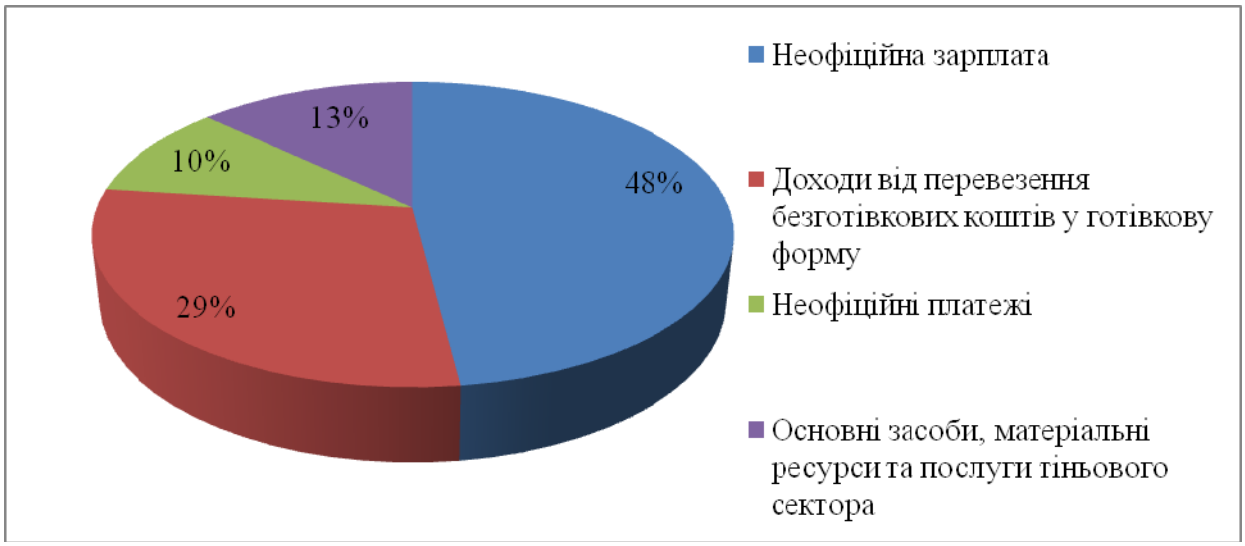


Рис. 1. Загальний обсяг тіньового сектору економіки України

– проблеми бюджетної системи: низький рівень контролю за використанням бюджетних коштів, особливо в сфері державних закупівель, валютних і зовнішньо-економічних операцій [10];

– корупція як головна рушійна сила тіньової економіки - на жаль, корупція присутня в усіх сферах нашого життя;

– низький рівень життя населення.

Зазначений перелік причин призвів до того, що тіньова економіка в Україні створює реальну загрозу національній безпеці в тому числі фінансовій та демократичному розвитку держави, негативно впливає на всі сфери суспільного життя [6].

Тобто наслідки поширення тіньових процесів в економіці України є досить значними. А рівень вітчизняної фінансової безпеки є досить низький і продовжує знижуватися. Єдиним виходом із ситуації, що склалася, є широкомасштабне комплексне проведення детінізації економіки нашої держави [11].

На рис. 2 представлено основні заходи детінізації економіки.

Рис. 2. Основні заходи детінізації економіки

Також, можна використати інноваційний досвід Нідерландів до цієї проблеми. Боротьба з корупцією в них будується на системах відбору і стеження – створюється спеціальна група експертів, науковців, вчених, які збирають дані, проводять обчислення і стежать в якій сфері можливе виникнення корупції та встановлюють над нею жорстокий контроль. За проступок їх позбавляють усіх соціальних пільг та можливості працювати в державних органах.

Висновки. Розвиток тіньової економіки призвів до такої не існуючої раніше проблеми як загроза національної (фінансовій) безпеки країни. Подальший розвиток національної економіки вже не можливий без обліку впливу тіньової економіки, тому що вона впливає на всі процеси, що відбуваються в суспільстві.

В Україні головними причинами розвитку тіньової економіки є надмірне оподаткування доходів підприємств, високий рівень безробіття, зубожіння значної частини населення, криза неплатежів, недосконаліть чинного законодавства, відсутність сприятливого інвестиційного клімату, ігнорування марально-етичних норм. Все це призводить до суттєвого зниження рівня фінансової безпеки країни. Тому детінізація економіки України належить до нагальних проблем сьогодення і потребує розроблення конкретних форм і способів ліквідації.

Заходи детінізації економіки повинні бути спрямовані не лише на оздоровлення та зростання економіки, а й на зміцнення держави в контексті її фінансової та національної безпеки.

Література:

1. Про основи національної безпеки України : закон України від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
2. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua/.
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// http://www.me.gov.ua/.
5. Удовик М.С. Тіньова економіка, як економіко правовий феномен / М.С. Удовик // Тіньовий сектор у країнах з перехідною економікою: соціально-економічні наслідки його функціонування: Матеріали круглого столу, 17 березня 2014 [Текст]. – К., 2014. – С. 26-29.
6. Мордас І.В. Детінізація економіки як чинник забезпечення економічної безпеки держави / І.В. Мордас // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – №2 (10). – С. 98-103.
7. Тищук Т. Щодо пріоритетних напрямів детінізації економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/676.
8. Смирнова А.Г. Проблема тіньової економіки в Україні / А.Г. Смирнова // Економіка. Державне регулювання економіки. – Д.: ДНУЕТ, 2015. – С. 53-54.
9. Орєхова К.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / К.В. Орєхова // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2014. – №16. – С. 131-146.
10. Предборський В. Розвиток досліджень причинності тінізації економічних процесів в Україні / В. Предборський // Підприємництво, господарство і право. – 2015. – № 4. – С. 68 – 72.
11. Приварникова І. Тіньова економіка: причини, обсяги та шляхи їх зменшення [Електроний ресурс] / І. Приварникова, К. Степанюк. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_2/files/EC210_35.pdf.
12. Кононенко С. Я. Шляхи вдосконалення боротьби з корупцією в ОВС України / С. Я. Кононенко // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика) : наук.–практ. журнал / Координац. ком. по боротьбі з корупцією і організ. злочинністю при Президентові України, Міжвідом. н.–д. центр. – 2015. – № 17. – С. 185-193.

Pinchuk S.S.

Ph.D in Economics

State Economy and Technology University of Transport

FORECASTING AND PLANNING KEY INDICATORS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF RAILWAY UNDERTAKINGS

Пінчук С.С.

к.е.н.

Державний економіко-технологічний університет транспорту

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

The article proves the need for short-term forecasting of adaptive methods in current economic conditions. Balansohrams invited to consider as a tool for short-term planning, which is the basis for balancing the system of performance indicators and efficiency of railway companies as well.

Keywords: *forecasting, planning, balansohrams, rail transport*.

У статті доводиться необхідність використання адаптивних методів короткострокового прогнозування в сучасних умовах господарювання. Балансограми пропонується розглядати як інструмент для короткострокового планування, який є основою для збалансування системи оціночних показників ефективності функціонування підприємств і залізничних в тому числі.

Ключові слова: *прогнозування, планування, балансограми, залізничний транспорт.*

Сучасні умови господарювання, що характеризуються збільшенням масштабів виробництва, прискоренням темпів інноваційних процесів, динамікою міжнародної конкуренції, глобалізацією зв'язків, а також ліквідацією централізованого механізму управління національною економікою, у результаті якої центр тяжіння планової роботи зміщується з державно-галузевого на рівень підприємств, зумовлюють зниження стійкості та можливості передбачення змін у сучасному бізнес-середовищі. Отже, стає очевидним, що в таких умовах ефективне управління організаціями має базуватися на постійному оновленні даних про зовнішнє середовище, їх аналізі, пошуку нових стратегій та підходів, тобто економіка підприємства в майбутньому багато в чому залежить від рішень, що приймаються нині. Щоб пристосуватися до безпрецедентних змін в принципах і підходах діяльності й зробити їх своїми союзниками, необхідно не тільки миттєво реагувати на них, а і передбачати.

В таких умовах доцільним є використання адаптивних методів короткострокового прогнозування, що є моделями дисконтування даних, які здатні швидко пристосовувати свою структуру й параметри до зміни умов. Найважливіша особливість їх полягає у тому, що це саморегулювальні моделі, й у разі появи нових даних прогнози оновлюються із мінімальною затримкою без повторення спочатку всього обсягу обчислень.

В умовах непередбачуваної зміни тенденцій найбільш ефективним є використання моделі Хольта, яка дозволяє описувати динаміку будь-якого процесу з явною або неявною тенденцією. Крім того, модель Хольта здатна виявляти мікротренди у моменти часу, що безпосередньо передують прогнозним, і їх екстраполювати у майбутнє. Отже, прогнози, здійснені за вказаною моделлю можна використовувати для розробки короткострокових фінансових планів підприємств, в яких будуть враховуватися тенденції, що вже склалися та ті, які тільки формуються.

Слід зазначити, що не всі показники підприємств залізничного транспорту доцільно прогнозувати, тому актуальною є задача розподілу показників на ті, які можна прогнозувати, і ті, які будуть плануватися. Теорія і практика прогнозування та планування свідчить, що прогнозувати слід показники, на які підприємство не може впливати, а всі інші планувати. У табл. 1 запропонований розподіл показників за передбачуваністю.

Планування як розділ економіки підприємства становить собою систему упорядкованих знань про сутність, методологію та принципи розробки планів, організацію планової роботи в підприємствах [1]. В умовах ринкової економіки для підприємців планування є способом забезпечення становлення та розвитку бізнесу, необхідним для приведення функціонування підприємства до відповідності з вимогами ринку.

З переходом до повної господарчої та юридичної самостійності підприємств та з формуванням ринкової економіки, безумовно, змінюється зміст планування, призначення планів підприємств. Значення планування полягає в тому, що заздалегідь визначаються шляхи, засоби й методи реалізації обраної стратегії діяльності підприємства. За відношенням до «стратегії» «планування на короткий термін» часу називають оперативним. Воно виступає у вигляді тактичних планів, основна ціль яких – оволодіння ефективним інструментом досягнення стратегічних цілей підприємства.

З метою аналізу фінансового стану підприємства широко використовують відомі методи оцінки, а саме: табличний, коефіцієнтний та графічний, кожний з яких має свої

особливості, переваги та недоліки. Балансограму доцільно розглядати як поєднання різних способів оцінки фінансового стану, тут присутні елементи табличного та коефіцієнтного способів (на підготовчому етапі) і графічного – побудова балансограми.

Таблиця 1

Розподіл фінансово-економічних показників за передбачуваністю

Прогнозні показники	Планові показники	Балансуючі показники
Чистий дохід (виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг))	Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Співвідношення чистого доходу та собівартості наданих послуг; прибутку та собівартості (показники рентабельності)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)		
Вартість необоротних активів підприємства	Сума позикового капіталу (джерела фінансування)	Співвідношення основного і оборотного капіталу підприємства, питома вага необоротних активів в балансі; співвідношення власного і позикового капіталу (показники фінансової незалежності, автономії, фінансування, фінансового ризику)
Сума власного капіталу (джерела фінансування)	Вартість оборотних активів (в частині запасів)	
Вартість оборотних активів (в частині грошових коштів та дебіторської заборгованості)	Сума поточних зобов'язань і забезпечень	Співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань (показники ліквідності та платоспроможності підприємства)
Доступні капітальні вкладення підприємства	Незавершені капітальні інвестиції	Співвідношення чистого прибутку та суми капітальних вкладень підприємства

Джерело: розроблено автором

Для балансування показників різних планів доцільно використовувати балансограми, які представляють собою діаграму, на якій відображаються співвідношення між фінансовими показниками підприємства, що розташовані у шести колонках, а саме [2, с. 28, 30]: колонка А – структура розділів активу балансу; колонка Б – структура підрозділів активу балансу; колонка В – постатейна структура підрозділу «Запаси» активу балансу; колонка Г – структура «Виручки від реалізації» Звіту про прибутки та збитки; колонка Д – постатейна структура розділу «Поточні зобов'язання і забезпечення» пасиву балансу; колонка Е – структура розділів пасиву балансу.

Перевагами використання балансограм для оцінки функціонування підприємства є в першу чергу наочність методу, в результаті аналізу викриваються не тільки проблеми і недоліки, негативні результати діяльності підприємства, а і наявні резерви їх усунення та покращення, видається можливим провести оцінку ефективності запланованих заходів на етапі їх планування тобто на основі побудови і аналізу балансограм спрогнозувати стан і результати діяльності підприємства у майбутньому.

Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності підприємства з використанням балансограми здійснюється на основі дослідження: (1) змін у структурі активу балансу, а саме: визначення частки необоротних і оборотних активів, вартості матеріальних оборотних засобів (необґрунтоване зростання яких призводить до створення великої частки непотрібних запасів товарно-матеріальних цінностей, що сприяє «омертвінню» капіталу, а їх нестача – до неможливості нормального функціонування підприємства), величини, складу та структури дебіторської заборгованості, наявності абсолютно ліквідних активів; (2) змін у структурі пасиву балансу: визначення питомої ваги власного капіталу (незначна частка власних коштів (менше 50%), свідчить про наявність високого рівня фінансового ризику та можливу неплатоспроможність підприємства, фінансову нестабільність підприємства), відстеження динаміки і структури кредиторської заборгованості, її питомої вага у пасиві балансу; (3) змін

у структурі запасів підприємства: проводиться оцінка найбільш значущих статей для аналізу фінансової стійкості підприємства; (4) змін фінансових результатів діяльності підприємства: оцінюється динаміка показників виручки та прибутку та вплив різних факторів на їх зміну.

Для забезпечення ефективного функціонування в поточному періоді і підтримки необхідного рівня платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості в короткостроковій перспективі на рівні окремих підприємств також необхідно розробляти короткострокові фінансові плани, які будуть основою не тільки для планування у виробничих підрозділах конкретної залізниці, а й для контролю за їхньою діяльністю. Тоді система планів як відображення збалансованої системи показників має включати такі плани: (1) план формування та розподілу ресурсів; (2) план надання послуг; (3) план формування прибутку від операційної діяльності; (4) план генерування сукупного грошового потоку; (5) платіжний календар.

У якості балансових співвідношень при розробці системи фінансових планів, як відображення збалансованої системи показників підприємств, мають дотримуватися такі співвідношення:

1) загальна формула балансу:

$$F_v = F_d, \text{ тобто } I_a = DF_{vn} + DF_{zov}, \quad (1)$$

де F_v – майно, що використовується в процесі виробничої діяльності;

F_d – джерела майна підприємства;

I_a – інвестиції в активи, необхідні для забезпечення прогнозованого обсягу попиту на послуги;

DF_{vn}, DF_{zov} – власні (резерви) та зовнішні джерела фінансування підприємства відповідно;

2) необхідне зростання чистих активів (A_n):

$$A_n = A_{zag,pl} - P_{pot,pl}, \quad (2)$$

де $A_{zag,pl}$ – планове зростання загальних активів;

$P_{pot,pl}$ – планове зростання поточних пасивів;

3) необхідний обсяг зовнішнього фінансування:

$$DF_{zov} = A_{ch} - \mathrm{Pr}_{ch} + D, \quad (3)$$

де A_{ch} – необхідне зростання чистих активів;

Pr_{ch} – чистий прибуток;

D – сплачені дивіденди.

Використання співвідношень (1)–(3) дозволить реалізувати принципи збалансованості показників при розробці короткострокових фінансових планів підприємств залізничного транспорту [3].

В умовах ринкової економіки необхідність планування полягає в тому, що заздалегідь визначаються шляхи, засоби й методи реалізації обраної стратегії діяльності підприємства. Планові розрахунки доцільно виконувати за допомогою балансограм, які є графічним методом відображення співвідношень між основними показниками бухгалтерської звітності і дієвим інструментом короткострокового планування.

Литература:

1. Садловська І.П. Принципи формування фінансових планів державними підприємствами транспорту та зв'язку / І.П. Садловська // Залізничний транспорт України. – 2007. – № 1. – С. 34–35.
2. Жилкина А.Н. Финансовое планирование на предприятии / А.Н. Жилкина. – М.: Благовест – В, 2004. – 248 с.
3. Пінчук С.С. Концептуальна модель збалансованої системи показників для підприємств залізничного транспорту / С.С. Пінчук, О.О. Кравченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна

економіка». – 2016. – № 4. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4883

Krupka M.I.,
Doctor of Economic Sciences, Professor
Polyniuk N.I.
PhD Student
Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

PROSPECTS USE OF MUNICIPAL LOANS AS A PART LOCAL BUDGET REVENUES FOR UKRAINE

Крупка М.І.,
доктор економічних наук, професор
Полинюк Н.І.
аспірант
Львівський національний університет імені Івана Франка

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ МУНІЦИПАЛЬНИХ ПОЗИК ЯК СКЛАДОВА ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

The article defines the role of local borrowing as a source of financial autonomy of local. Modern trends in the operation of municipal bonds in the Ukraine and identifies the causes of market imperfections local borrowing Ukraine.

We found directions for improvement of the regulatory bases of the system of local borrowing in Ukraine. The ways to improve the mechanism of functioning of local loans.

Keywords: *bonds, borrowings, local governments, municipal borrowing, municipal securities market the effectiveness of municipal debt.*

У статті визначено роль місцевих запозичень як одного з джерел фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Розглянуто сучасні тенденції функціонування та охарактеризовано причини недосконалості функціонування ринку муніципальних облігацій в Україні. Виявлено напрями удосконалення системи місцевих запозичень в державі та виокремлено шляхи удосконалення механізму функціонування місцевих позик.

Ключові слова: *ефективність використання муніципальних запозичень, місцеві запозичення, місцеві органи влади, облігації муніципальної позики, ринок муніципальних цінних паперів.*

Мета дослідження. Аналіз сучасних тенденцій функціонування та пошук шляхів підвищення ефективності облігаційного ринку України на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації.

Постановка проблеми. Загальна економічна і політична ситуація в країні та лише нещодавно розпочата децентралізаційна реформа, в сфері державних та місцевих фінансів зокрема, сьогодні зумовлюють недостатній рівень розвитку місцевих позик. Органи місцевого самоврядування приймають рішення щодо вибору джерел формування ресурсної бази місцевих бюджетів, акумулюючи фінансові ресурси для виконання своїх повноважень. У більшості розвинених країн світу за останні роки цей вибір передбачає збільшення їхньої ресурсної бази шляхом зростання обсягів як державних, так і місцевих запозичень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність місцевих запозичень, їх роль та місце в розвитку місцевої соціальної інфраструктури, аналіз стану розвитку муніципальних облігацій в Україні досліджували такі науковці, як Г. Берадзе, В. Бесчастний, О. Білоус, Н. Волкова, П. Гаман, М. Гапонюк, Л.Козаренко, В. Дем'янишин, І. Заверуха, М. Лапішко, О. Кириленко, Г. Коляда, В. Кравченко, І. Луніна, В. Падалка, І. Чугунов та інші.

Значна увага вивченню особливостей та закономірностей функціонування ринку муніципальних цінних паперів приділяється також і в працях зарубіжних дослідників, зокрема, таких, як В. Баринов, В.иКолесніков, В. Рубців, С. Пахомов ,Дж. Лоренс, С. Фабоці.

Незважаючи на дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, здійснені у теорії, методології та організації ринку муніципальних цінних паперів, необхідно зауважити, що дана проблема стає все більш важливою, виникають нові аспекти використання місцевих

запозичень у фінансовій системі держави, особливо на тлі фінансової децентралізації, що зумовлює необхідність більш детального вивчення проблем щодо функціонування та шляхів підвищення ефективності місцевих запозичень в Україні.

В умовах проведення адміністративно-територіальної реформи та децентралізаційних тенденцій територіальні утворення почали відігравати більш важливу роль при вирішенні критичних суспільних проблем, які існують на територіях їх розташування. Тому за рахунок місцевих бюджетів важливо фінансувати не лише поточні потреби соціальної сфери, житлово-комунального господарства, транспортної інфраструктури, а й створення для них додаткових сприятливих інвестиційних умов, що реалізується ресурсами бюджету розвитку, тобто власних коштів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів.

Ринок державних облігацій як вагома частина ринку державних запозичень виконує важливі макроекономічні функції. По-суті, цей ринок визначає кредитні ставки, стан бюджету, дохідність інших фінансових інструментів. Залучені кошти стимулюють економічний кругообіг, при цьому регулюється рівень державних доходів і витрат, сплачуються борги, фінансуються різноманітні продуктивні і соціальні програми, підтримується ліквідність фінансових інститутів.

Місцевими органами влади в Україні з метою мобілізації коштів на виконання місцевих програм соціально-економічного розвитку випускаються облігації внутрішніх і зовнішніх місцевих позик. Більша частка вітчизняних місцевих запозичень здійснюється саме у формі випуску облігацій внаслідок нижчих відсоткових ставок за такими запозиченнями порівняно з кредитами. Врешті, муніципальним облігаціям притаманні такі ж особливості розміщення та обігу, як й іншим борговим цінним паперам.

Муніципальні позики – це операції, пов’язані з одержанням коштів на умовах повернення, платності і строковості, у результаті яких з’являються зобов’язання перед бюджетом, пов’язані з поверненням цих коштів. Позики в місцевий бюджет можуть здійснюватися лише в бюджет розвитку або для покриття тимчасових касових розривів у період виконання місцевого бюджету. Місцеві позики виникають у таких формах:

– позики (позички) з бюджетів вищого рівня;

– позики в комерційних банках;

– бюджетні гарантії при позиках комерційних структур, у тому числі на потреби дохідної частини місцевого бюджету (у частині будівництва шкіл, лікарень тощо)

– випуск муніципальних цінних паперів [4].

Також вони характеризуються і певними відмінностями та специфічними рисами, які мають враховуватися інвесторами при ухваленні рішення щодо інвестування коштів у цінні папери. На сьогоднішній день ринок муніципальних облігацій в Україні є недостатньо розвиненим, що пов’язано із низкою причин, зокрема:

- низькою децентралізацією місцевих бюджетів;
- існуванням значної кількості законодавчих обмежень;
- не досконалістю механізму емісії муніципальних облігацій;
- низьким рівнем розвитку вітчизняного фондового ринку в цілому;
- невисокою зацікавленістю інвесторів у придбанні такого виду цінних паперів тощо.

Необхідно зазначити, що такі облігації, поряд із державними цінними паперами, відносять до групи найбільш надійних цінних паперів. Незважаючи на це, в Україні облігації місцевих позик поки що не отримали значного попиту серед інвесторів. На жаль, в Україні ринок боргових зобов’язань держави розвивається лише з березня 1995 р., спочатку у формі ринку облігацій внутрішніх державних позик, згодом, згідно з потребами, розгалужуючись у ринок зовнішніх запозичень та муніципальних позик. Роль ринку як засобу фінансування бюджетного дефіциту стрімко зростала, однак не передбачала економічного розвитку з допомогою цього фінансового інструмента на вітчизняному фінансовому ринку, оскільки мало місце накопичення боргових зобов’язань держави перед інвесторами-власниками

держоблігацій.

Зростання обсягів заборгованості відбувалося за тим же принципом, що і в багатьох країнах, що розвиваються, – а саме, як підсумок збільшення кількості проведених аукціонів, обсягів емісії та прибутковості облігацій. Однією з перших на ринок муніципальних запозичень вийшла столиця держави – м. Київ, міськвиконком якого у липні 1995 року емітував позику на суму 5 135 млрд карбованців. На зниження зацікавленості інвесторів щодо вкладення коштів у цей вид цінних паперів значним чином вплинув негативний досвід здійснення облігаційних позик м. Одеса та Автономної Республіки Крим.

У 1998 році органи місцевого самоврядування м. Одеси не змогли погасити основну частину зобов'язань перед інвесторами за випущеними облігаціями, внаслідок чого платежі за ними були заморожені на тривалий термін і в подальшому було здійснено рефінансування позики. Серед основних причин дефолту м. Одеси, за звичай, називають нераціональну інвестиційну та боргову політику місцевого самоврядування, а також завищену відсоткову ставку за облігаціями [3]. Залучені кошти було спрямовано на будівництво житла і розвиток метрополітену. Ці обставини, викликали недовіру інвесторів до українських муніципальних цінних паперів. Ситуація почала змінюватися лише у 2003 році, коли м. Київ знову вийшов на ринок внутрішніх і зовнішніх запозичень, завдяки чому міський бюджет став дієвим, з'явилися можливості реалізувати проекти, для фінансування яких раніше не було коштів. Вслід за м. Києвом на фондовий ринок вийшли м. Донецьк (облігаційна емісія на 20 млн грн, 2004 рік) і м. Запоріжжя (облігаційна емісія на 25 млн грн, 2004 рік). А успішний досвід роботи з вітчизняними і зарубіжними інвесторами дав змогу столичній владі зробити у 2004 році ще одне зовнішнє запозичення – на суму 200 млн доларів США.

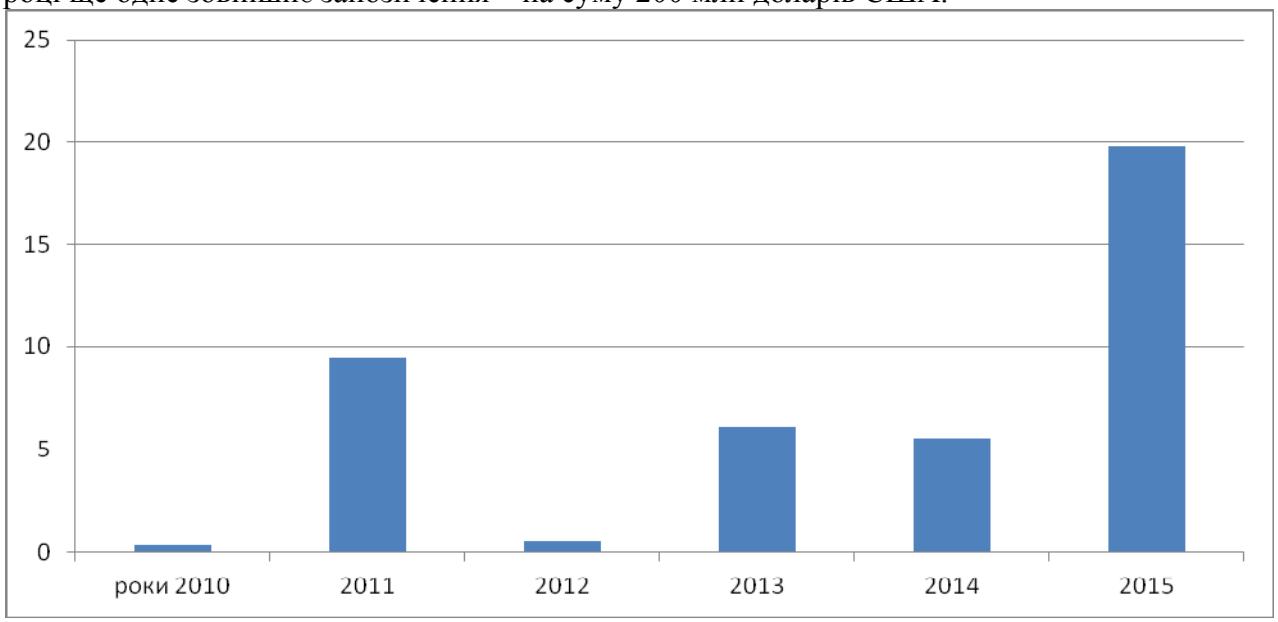


Рис. 1 Обсяг зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик за 2010–2015 роки, у млн. дол. США

Як бачимо, на даний час в Україні чітко не простежуються тенденції систематичного випуску місцевих позик (рис. 1), які б ставали потужним джерелом фінансових доходів місцевих бюджетів. Це зумовлено такими причинами:

- донедавна низька децентралізація місцевих бюджетів;
- недосконалість механізму емісії муніципальних облігацій;
- не висока зацікавленість інвесторів у придбанні такого виду цінних паперів через відсутність дієвого механізму гарантування прав кредиторів;
- відсутність розвиненої інфраструктури фондового ринку, що дозволяла б фізичним особам активно брати участь у формуванні попиту на фінансові інструменти ринку цінних паперів через інститути спільного інвестування;

– недостатнім рівнем знань та поінформованості населення про можливі вигоди від придбання муніципальних облігацій тощо [4].

Однією з перешкод на шляху розвитку інституту місцевих позик в Україні є існування значних фінансових ризиків, зумовлених непрозорістю операцій на місцевому рівні, труднощами, пов'язаними з оцінкою ризикованості місцевих інвестиційних проектів, відсутністю навичок управління проектами на місцевому рівні, слабким захистом прав інвесторів щодо повернення вкладених коштів, адже держава не несе відповідальності за зобов'язаннями щодо запозичень до місцевих бюджетів. Високий рівень ризиків значно підвищує вартість місцевих позик, тим самим зменшуючи можливості їх застосування.

В умовах посилення боргової залежності держави, інфляційних процесів, кризи неплатежів та великого ступеня ризику уряд вимушений проводити політику зростання прибутковості стимулювати розміщення боргових паперів з невеликими термінами погашення серед юридичних та фізичних осіб. На наш погляд, проведення такої грошово-кредитної політики призведе до формування негативної структури внутрішнього державного боргу, а висока прибутковість державних облігацій спрямовуватиме кошти потенційних інвесторів не у виробництво, а для фінансування дефіциту державного бюджету.

Найкращими комерційними прикладами проектів інвестування є підприємства інфраструктури (зокрема готелі) та комунікаційні споруди. Однак, в нашому випадку, уряд буде наділений правом і повноваженнями забезпечувати послугами, хоча часто не вистачає коштів для капіталовкладень та надання послуг. В такому випадку, переваги ефективних прибуткових організацій поєднаються з державною відповідальністю за надання послуг. Для того, щоб муніципальні цінні папери стали значним джерелом фінансових ресурсів для фінансування соціально-економічного розвитку відповідної території, необхідно вирішити низку організаційно-методичних заходів, а саме [5]:

- необхідно прийнятий закон про банкрутство місцевих органів влади, що дасть змогу повертати борги та не перешкоджатиме муніципалітету виконувати свої основні функції;

- формування на регіональному рівні та доведення до муніципальних органів програми конкретних інвестиційних проектів, що сприяють упорядкуванню території, роботі житлово-комунальних служб, розвитку системи дошкільної освіти та іншим заходам;

- потрібно здійснювати підвищення рівня муніципального менеджменту, тобто виникає необхідність у тому, щоб муніципальні службовці адекватно розуміли фундаментальні основи теорії і практики муніципальних фінансів;

- вкрай важливо створити систему моніторингу та контролю за муніципальними позиками в цілому та муніципальними облігаціями зокрема. Контроль повинні здійснювати як вищі органи управління, так і спеціалізовані комітети.

Важливою метою випуску державних облігацій є збільшення притоку іноземної валюти. Це сприяє зміцненню національної грошової одиниці, оскільки мобілізовану таким чином валюту можна використати в експортно-імпортних розрахунках. Також держава не забов’язана випускати облігації зовнішньої позики чи облігації деноміновані у іншу валюту. У розвинених країнах вона впливає на надходження валюти шляхом встановлення певного відсотка на облігації вище ставки по аналогічних цінних паперах інших країн. Для придбання таких облігацій іноземні інвестори купують національну валюту країни, у якій випускаються привабливі облігації, підвищуючи попит на неї, а значить і її курс у співвідношенні до інших валют. Однак, у разі придбання облігацій нерезидентами внутрішня заборгованість Державного бюджету трансформується у зовнішню, а також тісно пов’язуються між собою параметри функціонування ринків валюти і державних цінних паперів.

Також ще однією важливою метою випуску державних облігацій є вияв стримуючого впливу на інфляцію. У цьому випадку грошові кошти, одержані від випуску державних облігацій, тимчасово вилучаються з обігу. Зменшення кількості грошей в обігу знижує купівельний попит, а значить стримує інфляційну динаміку.

Ринок облігацій непостійний, на ньому досить часто відбуваються неочікувані зміни обсягів та дохідності. Все це ускладнює як роботу простих трейдерів, так і фінансових аналітиків. А методи оцінювання і прогнозування, що застосовуються на провідних біржах світу, досить часто не допомагають в аналізі ситуації та виявленні головних тенденцій розвитку ринку ОВДП. Недосконала законодавча та податкова база, а до того ще й мінлива політична ситуація призвели до того, що державні облігації поступово зникають із портфелів інвесторів. І хоча рівнозначної їм заміни на українському фінансовому ринку поки не існує, без дотримання урядом встановлених правил поведінки на ринку така тенденція спостерігатиметься і надалі.

Утім, державні облігації перспективний і потужний інструмент позики й багато у чому привабливий цінний папір. Кошти, залучені шляхом взяття місцевої позики, використовуються для спорудження та утримання низки об'єктів, функціонування яких має важливе значення для відповідного муніципального утворення, зокрема лікарень, шкіл, місцевих електростанцій тощо, а також для фінансування різного роду міських проектів: реконструкції системи освітлення, будівництва житла, мостів, очисних споруд тощо. Позики з державного бюджету надаються місцевим бюджетам для покриття тимчасових касових розривів у період виконання загального фонду бюджету упродовж звітного року. Часто такі позики перетворюються в непрямі форми дотації місцевих бюджетів. Адже відсутність широкої практики залучення кредитів для фінансування бюджетних потреб місцевою владою зумовлена високими процентними ставками, що призводять до значного додаткового бюджетного навантаження при виконанні видаткової частини. Ще однією з форм виникнення зобов'язань місцевих бюджетів є надання ними гарантій під позики комерційних банків. У випадку несвоєчасного погашення кредитів банкам, бюджетна гарантія набирає сили. Крім того, місцеві органи влади можуть проводити цільові муніципальні позики під конкретні заходи, у яких зацікавлені територіальні об'єднання громадян. Так, запозичення до місцевих бюджетів здійснюються на визначену мету і можуть бути включені лише до бюджету розвитку, який є складовою частиною спеціального фонду місцевих бюджетів.

Однак, у зарубіжних країнах місцеві позики – основний спосіб капіталовкладень, які здійснюються місцевими органами влади. Місцеві позики є нетрадиційним джерелом залучення фінансових ресурсів у місцевий бюджет для зміцнення фінансової самостійності місцевого самоврядування та прогресивним механізмом інвестиційної і грошово-кредитної політики в руках держави. Використовуючи такий механізм, державні органи можуть впливати на регіональну політику шляхом мобілізації заощаджень та накопичень у суб'єктів господарювання, головною метою яких є реалізація соціально-інвестиційних програм на місцевому рівні.

Висновки. Соціально-економічний розвиток територіальних громад в умовах нестабільності державних і місцевих фінансів вимагає пошуку й впровадження нових форм фінансових інструментів довгострокового запозичення, що дасть змогу підтримати ліквідність випущених зобов'язань після оцінки ринкової вартості активів. Крім того, позикові ресурси поряд з доходами, отриманими від реалізації комунального майна й землі несільськогосподарського призначення, є важливими джерелами наповнення місцевого бюджету розвитку, за рахунок якого здійснюються капітальні вкладення органів місцевого самоврядування. Проте, в час реформ, в сфері державних і місцевих фінансів зокрема, більшість територіальних громад не в змозі реалізовувати важливі для життєзабезпечення міста проекти тільки за рахунок власних бюджетних ресурсів. Тому постає питання підвищення ефективності здійснення місцевих позик з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону, що зумовлює необхідність розробити відповідні механізми та здійснити зміни у правовому забезпеченні, які давали б можливість диверсифікації джерел погашення зобов'язань за місцевими позиками, відповідно до напрямів використання цих коштів. Воодночас, необхідно також розглянути можливості введення пільг щодо оподаткування доходів від муніципальних облігацій, удосконалити

механізм здійснення запозичень місцевими органами влади та елементи системи місцевих запозичень в Україні.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 01 жовтня 2011 р. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=2542
2. . Звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2008–2015 роки // www.ssmsc.gov.ua.
3. Муніципальні позики [Текст]: Зб. нормат.-правов. та інформ.-аналіт. матеріалів / Укр. агентство фінанс. розвитку. – К., 2004. – 87 с.
4. Козаренко Л. В. Місцеві бюджети: можливості регулювання розвитку людського потенціалу [Текст] / Л. В. Козаренко // Фінанси України. — Київ, 2016. — № 4. — С. 65-83.
5. Кравченко В.І. Фінансування проектів розвитку міст за рахунок муніципальних запозичень // Фінанси України.– 2009.– №11. – С. 89–99
6. Савенко О. А. Ринок муніципальних облігацій України: проблеми та перспективи розвитку [Текст] / О. А. Савенко // Ринок цінних паперів: Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2009. – № 3. – С. 41-47.
7. Фінансові новини України [Електроний ресурс]: – Режим доступу: http://news. finance.ua

Sylkin O.S.,
Postgraduate
Ukrainian Academy of Printing
Goralko O.V.,
Ph.D., associate professor
Vysotska I.B.,
Ph.D., associate professor
Vysotsky V.M.,
Candidate of Law, Associate Professor
Fylypets Z.B.
Lecturer
Lviv State University of Internal Affairs

ECONOMIC AND LEGAL ANALYSIS OF FOREIGN EXCHANGE MARKET OF UKRAINE UNDER THE PRESENT

Силкін О.С.,
аспірант
Українська академія друкарства
Горалько О.В.,
кандидат економічних наук, доцент
Висоцька І.Б.
кандидат економічних наук, доцент
Висоцький В.М.,
кандидат юридичних наук, доцент
Филипец З.Б.
викладач кафедри
Львівський державний університет внутрішніх справ

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

In the article the essence of monetary policy, its basic form. The basic regulatory provisions to stabilize the exchange rate of the National Bank of Ukraine for the years 2014 -2015. The analysis of the dynamics of the official exchange rate of the national currency against the major currencies, the balance of foreign exchange interventions of the National Bank of Ukraine, the volume of non-cash foreign currency on the interbank currency market of Ukraine.

Keywords: *monetary policy, exchange rate, foreign exchange restrictions, the National Bank of Ukraine.*

В статье рассмотрены сущность валютной политики, ее основные формы. Исследованы основные регулирующие положения по стабилизации валютного курса Национальным банком Украины по 2014 -2015 гг. Проведен анализ динамики официального курса национальной валюты по отношению к основным валютам, сальдо валютных интервенций Национального банка Украины, объем операций с безналичной иностранной валютой на межбанковском валютном рынке Украины.

Ключевые слова: *валютная политика, валютный курс, валютные ограничения, Национальный банк Украины.*

Постановка проблеми. Тривалий час, через політичну ситуацію в країні, курсові коливання на валютному ринку демонструють невтішні результати для національної валюти. Стабільного та оптимального для країни валютного курсу вже не було більше 2-х років. Це призвело до негативного сальдо торгівельного балансу, росту темпів інфляції та скороченню золотовалютних резервів. Україна планує в подальшому стати повноправним членом Європейського союзу, але для цього необхідно сформувати нову ефективну валютну політику і в обов'язковому порядку стабілізувати валютний курс. Сьогодні, актуальним залишається дослідження роботи Національного банку України у сфері валютного регулювання та вирішення основних проблем щодо удосконалення інструментів реалізації валютної політики в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню валютного ринку в Україні було присвячено десятки наукових праць відомих учених: О. І. Барановського, О.В. Горалько, О.М. Клименко, Дж. М. Кейнс, С.В. Шарова та інших. Але через те, що валютна політика ніколи не стоїть на місці і дуже залежна від змін зовнішнього середовища, питання дослідження валютного регулювання завжди буде актуальним.

Метою статті є аналіз валютної політики в Україні за останні роки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національний банк України трактує валютну політику як сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління [1].

І з початку 2014 року сукупність таких заходів, які вказані в трактуванні поняття «валютна політика», стали як ніколи актуальними. Дестабілізація валютного ринку України змусила НБУ впровадити ряд заходів, спрямованих на часткову його стабілізацію.

За 2014 рік було впроваджено 8 основних регулюючих положень від НБУ.

НБУ хотів таким чином виграти час, щоб покращити монетарну політику і в подальшому реалізувати більш дієві інструменти регулювання.

2015 рік не тільки зберіг кризову тенденцію 2014 року, а й добавив нових проблем економіці держави. Продовжилося скорочення виробництва, зокрема, тільки у першому кварталі індекс виробництва промислової продукції порівняно з показниками 2014 року зменшився на 21,4% [2].

НБУ розумів, що недоліки і проблеми лишились і потрібно було далі оптимізувати нормативно-правову базу.

Так основними регулюючими положеннями у 2015 році для стабілізації валютного курсу були:

1) Постанова № 160 від 3 березня 2015 року. В цій постанові було встановлено обмеження на купівлю безготівкових іноземних валют та банківських металів за гривні за власними операціями банку за день. Також, було установлено заборону надавати банками кредити в національній валюті, якщо в забезпечення виконання зобов'язань за ними клієнтом надаються майнові права на кошти в іноземній валюті, що розміщені на рахунках в банках [3].

2) Постанова №354 від 3 червня 2015 року привнесла обмеження щодо видачі готівки у національній валюті через каси та банкомати в межах до 300 000 гривень на добу на одного клієнта [4].

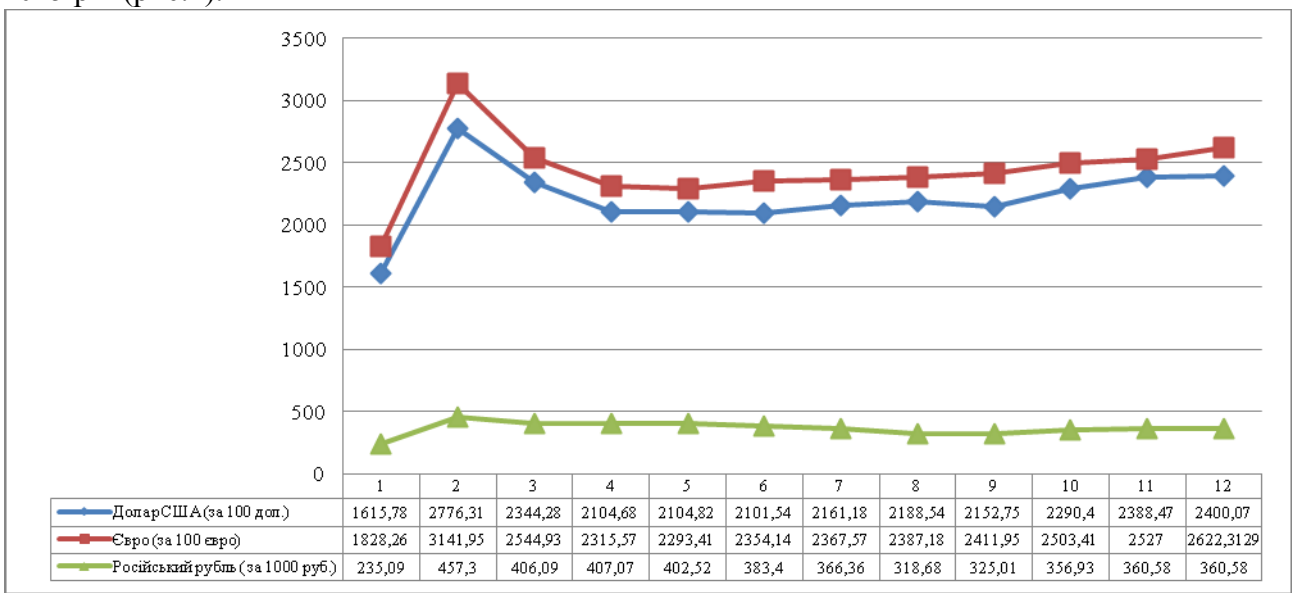
Так, протягом усього минулого року НБУ поступово знімав деякі валютні обмеження.

З останніх змін щодо валютного регулювання, варто відзначити Постанову Правління НБУ №140 «Про врегулювання ситуації на грошово- кредитному та валютному ринках України» з 5 березня 2016 року, яка внесла такі зміни [2]:

- Ліміт на видачу готівкових коштів в іноземній валюті або банківських металів з поточних і депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати збільшено до 50 000 грн. в еквіваленті;
- Ліміт видачі готівки у національній валюті через каси та банкомати збільшено до 500 000 грн. на добу на одного клієнта;

На нашу думку, це лише пом'якшує обмеження, які було встановлено у 2014-2015 роках і вони не змінять ситуації на валютному ринку, оскільки це лише зміни вже існуючих обмежень а не впровадження чогось нового.

Розглянемо динаміку офіційного курсу гривні по відношенню до основних валют за 2015 рік (рис.1).



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ДоларСША(за 100 дол.)	1615,78	2776,31	2344,28	2104,68	2104,82	2101,54	2161,18	2188,54	2152,75	2290,4	2388,47	2400,07
Євро(за 100 євро)	1828,26	3141,95	2544,93	2315,57	2293,41	2354,14	2367,57	2387,18	2411,95	2503,41	2527	2622,3129
Російський рубль(за 1000 руб.)	235,09	457,3	406,09	407,07	402,52	383,4	366,36	318,68	325,01	356,93	360,58	360,58

Рис.1. Динаміка офіційного курсу гривні по відношенню до основних валют [2]

Як видно, починаючи вже з лютого 2015 року, було зареєстровано пікове значення офіційного курсу, як до долару США, так і для євро – 2776,31 грн. за 100 дол. Та 3141,95 грн. за 100 євро відповідно.

Основними інструментами, які використовує НБУ для валютних інтервенцій є євро та долари США. Також, валютні інтервенції проводяться і з використанням австралійських доларів та фунтів стерлінгів.

Зниження власних резервів НБУ у 2015 році, спонукало використати придбану валюту для їх поповнення, коли у 2014 році валютні інтервенції, ще використовувались з метою зниження валютних коливань і задоволення попиту на міжбанківському ринку на інвалюту.

У 2015 році переважають обсяги продажу валюти з боку населення над обсягами купівлі. Це відбулось через зниження зі сторони НБУ адміністративних обмежень на валютному ринку. Але, причиною можуть бути також малі фінансові заощадження населення.

Висновки та пропозиції. У 2015 році було зареєстровано піковий для української гривні курс - 3 001, 01 грн. за 100 дол. США. При цьому на готівковому ринку курс долара США сягнув, в середньому, 31 грн./дол. США (придбання) та 37 грн./дол. США (продаж). В цих умовах Регулятор змушений був звернутись до адміністративних заходів врегулювання ситуації на ринку, запровадження яких стало вагомим чинником гальмування торгів на міжбанку [2]. Через це НБУ прибігав до адміністративних заходів, щоб врегулювати ситуацію, але це лише затримувало розвиток валютного ринку. З часом, НБУ став більш ліберальним. Жорсткі адміністративні заходи були зниженні і вже починаючи з 2016 року

було випущено ряд пом'якшуючих постанов та була знижена облікова ставка НБУ. Так, станом на 27.05.2016 року облікова ставка НБУ становить 18 % річних, що порівнюючи із ставкою на кінець 2015 року, на 3 % нижче. Все це, свідчить про те, що НБУ повільно прагне повернути довіру до національної валюти, підрив якої спричинив до зростання доларизації.

Також, однією із проблем валютною політики є робота так званих «чорних ринків з продажу і купівлі валют». Якщо ми хочемо співпрацювати з європейськими країнами, необхідно почати процес закриття таких ринків.

Література:

1. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
2. Аналітичний огляд валютного ринку України за підсумками 2015 року. Національне рейтингове агентство «РЮРІК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua
3. Національний банк України. Постанова Правління. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України: від 3 березня 2015 року №160. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – (Офіційний веб-сайт Національного банку України). - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
4. Національний банк України. Постанова Правління. Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України: від 3 червня 2015 року №354. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – (Офіційний веб-сайт Верховної Ради України). - Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/

Simzov K.M.

Undergraduate 3rd year

Crimean Federal University V.I. Vernadsky, Institute of Economics and Management, Russia

INSURANCE SERVICES AS A MARKETING OBJECT

Симцов К.М.

магистрант 3 курса

Институт экономики и управления

«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Россия

СТРАХОВАЯ УСЛУГА КАК ОБЪЕКТ МАРКЕТИНГА

In the article the definition of "insured services" as a fundamental element of the insurance market, as well as scientific identification of insurance services as objects of marketing.

Key words: *insurance, marketing, insurance services*

В статье рассмотрено определение «страховой услуги» как основополагающего элемента рынка страховых услуг, а также научная идентификация страховой услуги как объекта маркетинга.

Ключевые слова: *страхование, маркетинг, страховая услуга*

В современных условиях развитие рыночных отношений в национальной страховой системе сопровождается разнообразными проблемами социально-экономического характера по защите имущественных интересов физических и юридических лиц, поэтому успешная страховая деятельность требует знаний специфики страхового рынка, вовремя и правильно управлять ситуациями с помощью современных методов и приемов, а также предопределять эффективные действия страховых компаний, потребителей-страхователей и посредников [9].

Актуальность определяется тем, что в современных условиях страховщик должен умело анализировать рыночную ситуацию и владеть теорией и практикой маркетинга с учетом особенностей страховой отрасли.

В этой связи в условиях развития современного страхового рынка формирование и реализация стратегии в страховой компании приобретает все большую актуальность, поскольку без четкой маркетинговой политики невозможно дальнейшее выживание и развитие страховых организаций на страховом рынке [11].

Теоретические основы рынка страховых услуг, его место в финансово-экономической системе исследуются как в отечественной, так и в мировой науке. Так, проблемам

маркетинга страховых услуг посвящены труды зарубежных учёных таких как Г. Армстронг, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг. Среди отечественных авторов, которые исследовали проблему маркетинга в страховой деятельности, являются В. И. Беляев, А. Н. Зубец, В. Б. Гомелля, И. Краснова, Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Д. С. Туленты, Н. Д. Эриашвили и др.

Такие исследования отражают процессы формирования отечественного рынка страховых услуг, которые имеют как научную ценность, так и практическое значение, поскольку отечественный рынок страхования имеет несколько ограниченные и фрагментарные параметры: страховые услуги затребованы лишь отдельными секторами экономики и незначительной частью населения.

Определение «страховой услуги» как основополагающего элемента рынка страховых услуг, а также научная идентификация страховой услуги как объекта маркетинга является принципиально важным. Ведь одной из самых существенных отличий последнего является необходимость большего внимания к разработке, дифференциации и диверсификации страхового продукта, что, по сравнению с другими видами деятельности, обуславливает выделение и четкое понимание атрибутов и составляющих страховой услуги.

В исследовании В.М. Фурмана приводится точка зрения Жаровой Н.В. по поводу того, что «характеристика страховой услуги как особого рода товара» является исходным пунктом при анализе страхования как экономической категории [14, с.21-22].

Другими учеными определяется, что именно через страховые услуги как вида финансовых услуг, которые производят и продают страховые организации, в целом определяется страхование [13, с.31].

В условиях становления и развития рыночной экономики страхование это один из стратегических секторов экономики государства, особенно значимость страхования, возрастает в период реформ, поскольку является важным фактором экономического роста страны [10].

А.А. Гаманкова рассматривает страховую услугу и рынок страховых услуг явлениями, «производными от страхования», обуславливая это тем, что «именно сущность страхования обусловливает те особые свойства, которыми отличается страховая услуга от иных товаров и услуг, а рынок страховых услуг – от других рынков» [5, с.15].

Х. Гронрос определил услугу как процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые при необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги [17, с. 46].

Для определения страховой услуги как объекта маркетинга необходимо выяснить для начала содержание понятия «услуга», изучить существуюие определения и характеристики понятия «страховая услуга», существующие подходы к раскрытию ее содержания как научной категории, и, на этой основе, выяснив различия с точки зрения маркетинговой деятельности.

Ф. Котлер определяет услугу как любую деятельность, которую одна сторона может предложить другой [7]. Фактически, по его мнению, это неуловимое действие, которое не приводит к владению чем-либо. Другими словами, разные объекты рынка (физические товары и юридические лица) выступают источниками, носителями услуги как пользы, выгоды и блага.

Некоторые ученые определяют услугу как нематериальные активы, производимые с целью сбыта, иногда встречаются совсем простые определения услуги как нематериального товара.

Таким образом, как бы не определяли различные научные школы категорию «услуга», существуют такие особенности услуг, которые не только отличают их от материальных продуктов, но и требуют особых технологий маркетинга. Практически все из имеющихся

теоретических моделей маркетинга услуг исходят из признания особых черт, присущих различным классам и видам услуг.

Научный и практический интерес к технологиям продвижения услуг вырос параллельно с ростом доли ВВП, производимой сферой услуг развитых экономик, повышением роли данного сектора в процессе создания национального дохода. Но несмотря на то, что в последнее время этим вопросам уделяется повышенное внимание, до сих пор отсутствует единый подход к маркетингу услуг [2, с. 8-9].

В теории управления сложилось два подхода к трактовке маркетинга услуг: первый заключается в том, что маркетинг услуг имеет существенные отличия от маркетинга материально-вещественных товаров, второй предполагает, что специфика категории «услуга» находит свое отражение в маркетинге.

Первая группа ученых придерживается позиции нецелесообразности разделения маркетинга товаров и маркетинга услуг [6, с. 106, 15, с. 645], обосновывающих спорностью критерия разграничения – материальность продукции и в основном нематериальный характер услуг, а также тем, что большая часть реализуемых на практике сбытовых процессов заранее сориентирована на услуги или характеризуется «типичными» признаками маркетинга услуг, что выражается, например, в сбыте лишь намеченной к производству, а не готовой продукции, а также в процессах интеграции внешних, то есть предоставляемых клиентом, факторов производства.

Возможно существование такой точки зрения объясняется еще и распространением концепции сервисного маркетинга, когда современным рыночным условиям присуща интеграция производственных и коммерческих структур, что подтверждается созданием различного рода корпоративных объединений (холдингов, корпораций, финансово-промышленных групп и др). Такая ситуация характерна в частности для американской экономики, где многие компании-производители одновременно работают и в сфере обслуживания.

Увеличивается спрос на комплексный продукт, а также на системы, включающие в себя одновременно услуги и материальные вещи. При чем такой спрос растет даже в условиях стагнации материального производства. Сфера таких продуктов становится тем сектором экономики, который находится в состоянии постоянного роста привлекательности для инвесторов. Даже в условиях отечественной экономики, как показывают аналитические исследования, привлекательность инфраструктурных звеньев для иностранных инвесторов выше, чем чисто производственных сфер деятельности.

И все же большинство специалистов считают маркетинг услуг отдельным подразделением маркетинговой науки [1, 4, 6, 8, 16 и др.]. В основе их доводов лежат следующие положения. Услуги имеют ряд специфических свойств: они представляют собой действие или процесс, они нематериальные, их невозможно хранить, их качество более изменчива по сравнению с материально-вещественным товаром, производство и потребление услуги одновременно и др.

Одна из причин необходимости создания особого комплекса маркетинговых коммуникаций в сервисных фирмах – необходимость демонстрировать заказчику лучшие качества той услуги, которую он собирается приобрести. Потребитель услуги всегда присутствует (участвует) в процессе предоставления услуги, поэтому процесс оказания услуги для него такой же важный, как и результат. Это вызывает особые требования к персоналу и к системе контроля качества. Кроме того, невозможность хранения услуг требует точных расчетов возможностей предприятий в сфере услуг.

Согласно Ф. Котлера [1, 7, 8] существует классический перечень свойств услуг, который позволяет выделить их в отдельную научную категорию, а маркетинг услуг в отдельное направление маркетинга. Согласно подхода Ф. Котлера, выделяются такие общие черты услуг: неосязаемость, неотделимость от источника, изменчивость качества, несохранность, отсутствие владения [8, с. 37].

Неосязаемость услуги означает, что клиент не может «подержать в руках» то, что ему предлагают: у услуг нет формы, цвета запаха, упаковки. Потребитель по-настоящему способен оценить качество только после получения услуги. Иногда он даже этого сделать не может. В связи с этим клиент сталкивается со значительной неопределенностью, что обусловливает немалое количество факторов, которые влияют на выбор услуги, а именно: поведение персонала, месторасположение офиса, качество рекламных материалов, наличие рекомендаций и др. Практически сначала потребитель «покупает» (предпочитая) компанию, и только потом ее услуги.

Однако, в контексте маркетинговой ориентации нужно четко определить собственные особенности страховой услуги, которые вызывают необходимость формирования в отношении них отдельного вида маркетинга. К ним относится: индивидуальность, многофакторность спроса, непосредственная связь «агент-клиент», неопределенность осуществления во времени.

Также, следует отметить, что страхование – это не обычное производство услуги, а производство специфической финансовой услуги. Страховая защита – услуга, материализация которой (страховая выплата) может произойти, а может и не произойти, и это предусмотрено условиями страхования. В то же время, с момента заключения договора и уплаты страхователем страховой премии, эта услуга для него уже существует как гарантия возмещения ущерба при наступлении страховых случаев, предусмотренных договором страхования.

Особо следует подчеркнуть, что в сфере маркетинга многие специалисты к товарам относят и услуги, поскольку услуги также имеют потребительскую стоимость и обменную стоимость. Однако, вопрос об отнесении услуг к товарам является спорным. Несомненным фактом является то, что и товары, и услуги для реализации на рынке характеризуются теми же рыночными свойствами.

Таким образом, страховой рынок на современном этапе включает большое количество профессионально работающих страховых и перестраховочных организаций, внедряются новые виды страховых услуг, учитываются потребности страхователей, формируется инфраструктура страхового рынка, активизируются процессы взаимной интеграции отечественного и мирового страхового рынков [12].

Вместе с этим необходимо отметить, что всего лишь некоторая часть российских страховых организаций функционирует стабильно, а существенное их количество имеет определенные финансовые и организационные проблемы, все это связано с отсутствием эффективного маркетинга в страховой компании.

Литература:

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг / Г. Армстронг, Ф. Котлер (Marketing: An Introduction), 8-е изд. – М.: «Вильямс», 2007. – 932 с.
2. Беквит Г. Продавая незримое: руководство по современному маркетингу услуг / Г. Беквит. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 272 с.
3. Виноходова С. Маркетингові дослідження в страховому бізнесі: роль, методи, алгоритм проведення / С. Виноходова // Маркетинг в Україні. – 2004. - № 5. – С.15-19.
4. Ворочек Х. О состоянии «теории маркетинга услуг» / Х. Ворочек // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1. – С. 98-107.
5. Гаманкова О.О Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку: дис. на здоб. наук. ст. д.е.н. спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О.О. Гаманкова. - К.: КНЕУ, 2009. – 429 с.
6. Кляйнальтенкамп М. Синергетический потенциал исследований в области маркетинга промышленных товаров и услуг / М. Кляйнальтенкамп // Проблемы теории и практики управления, 2002. – № 1 – С. 106.
7. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – СПБ: Питер., 1999. – 728 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – СПб: Петербург, 1998. – с.54.
9. Смирнова Е.А. Планирование маркетинговой деятельности в страховой компании / Е.А. Смирнова // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 4. — С. 130—135.

10. Смирнова Е. А. Теоретические основы развития инновационного маркетинга в страховых компаниях / Е. А. Смирнова // Культура народов Причерноморья. — 2013. — № 259. — С. 51—54.
11. Смирнова Е. А. Маркетинговая стратегия страховой компании / Е. А. Смирнова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. — 2014. — № 4 (29). — С. 61—65.
12. Страхование: теория, практика, управление : монография / под ред. д.э.н., профессора Ю.Н. Воробьева. — Симферополь : ДИАЙПИ, 2014. — 495 с.
13. Страхование: Учебник / Под ред. Т.А.Федоровой. – М.: Экономистъ, 2004. – 875 с.
14. Фурман В.М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: дис. на здоб. наук. ст. д. е. н. спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / В.М. Фурман. – К., 2006. – 422 с.
15. Batson J. Managing services marketing / J. Batson. – USA, 1995. – P. 18, 645.
16. Rathmell J. Marketing in the Service Sector / J. Rathmell. – Mass: Wiathrop Publishers, 1974. – P.107.
17. Grongroos C. Service Management and Marketing: Managing the moment of truth in the service sector / C. Grongroos. – Cambridge: Marketing Science Institute, 1990. - P. 25-31.

Shushkova Yu. V.
Cand. Sci. (Econ.), associate professor
Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

STATE AND PROBLEMS OF INTERNATIONAL FINANCIAL AND ECONOMIC RELATIONS OF UKRAINE UNDER EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

Шушкова Ю. В.
к.е.н., доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

In this article are examined the main indicators of foreign trade of Ukraine for 2008-2015, including analysis of the exports and imports structure of goods and services. Also there are studied problems that prevent the development of the international financial and economic activity of domestic entities. The article proposes actions, which are focused on improving the conditions of the international financial and economic activities and priorities of the state policy in this area.

Keywords: *international finance, financial and economic activity*, *european integration, export, import.*

У статті розглянуто основні показники зовнішньої торгівлі України за 2008–2015 рр., зокрема проаналізовано структуру експорту та імпорту товарів і послуг. Досліджено проблеми, що перешкоджають розвитку міжнародної фінансово-економічної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва. Запропоновано заходи, орієнтовані на покращення умов міжнародної фінансово-економічної діяльності та визначено пріоритети державної політики у цій сфері.

Ключові слова*: міжнародні фінанси, фінансово-економічна діяльність, євроінтеграція, експорт, імпорт.*

У сучасних умовах динамічного розвитку євроінтеграційних процесів набуває нових акцентів питання розвитку міжнародної фінансово-економічної діяльності України. Попри істотний перелік загроз та ризиків, що несуть в собі інтеграційні процеси (втрата істотної частини внутрішнього ринку, необхідність збільшення обсягів виробничих витрат для забезпечення якості продукції, додаткові втрати, пов'язані з адаптацією до нового конкурентного й регулятивного середовища, скорочення державної підтримки власних товаровиробників та ін.), європейська економічна інтеграція надає нові можливості для України та її суб'єктів економічної діяльності, зокрема, це активізація інноваційної діяльності підприємств, посилення конкуренції на внутрішньому ринку та нові можливості виходу на зовнішні ринки, підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників, вдосконалення матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, залучення іноземних інвестицій, та, як наслідок, сталий економічний розвиток держави.

Варто підкреслити, що Україна як суб'єкт міжнародної економічної співпраці об'єктивно має досить непогані позиції. Високий інтелектуальний та загальноосвітній рівень населення, значний потенціал у високотехнологічних галузях промисловості забезпечують

Україні місце у п'ятірці провідних космічних держав світу, дев'ятці країн, що випускають військово-транспортні літаки [1]. Вигідне географічне розміщення в самому «серці» Європейського союзу робить Україну відкритою для активної участі у світових торговельно-економічних відносинах.

Динаміка експортно-імпортних операцій України та її зовнішньо-торговельного балансу за 2008-2015 рр. підтверджує відсутність стійких тенденцій у сфері зовнішньоторговельної діяльності України (рис. 1).

За даними Державного комітету статистики зовнішньоторговельні операції з товарами у 2015 р. Україна здійснювала з партнерами із 217 країн світу. Експортували товари до 191 країн світу, імпортували – із 201 країни. Кількість підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю товарами становили в експорті 14,7 тис. одиниць, в імпорті – 22,3 тис. одиниць. Основні експортні поставки серед країн ЄС здійснювались Україною до Італії та Польщі – по 5,2% від загального обсягу експорту, Німеччини – 3,5% та Іспанії –2,7%; серед інших країн – до Російської Федерації – 12,7%, Туреччини – 7,3%, Китаю – 6,3%, Єгипту – 5,5% та Індії – 3,8%. Частка країн ЄС у порівнянні з 2014 р. збільшилась у 2015 р. і становила в експорті 32,8%, в імпорті –42,1% (у 2013 р. – 26,9% та 37,2%).

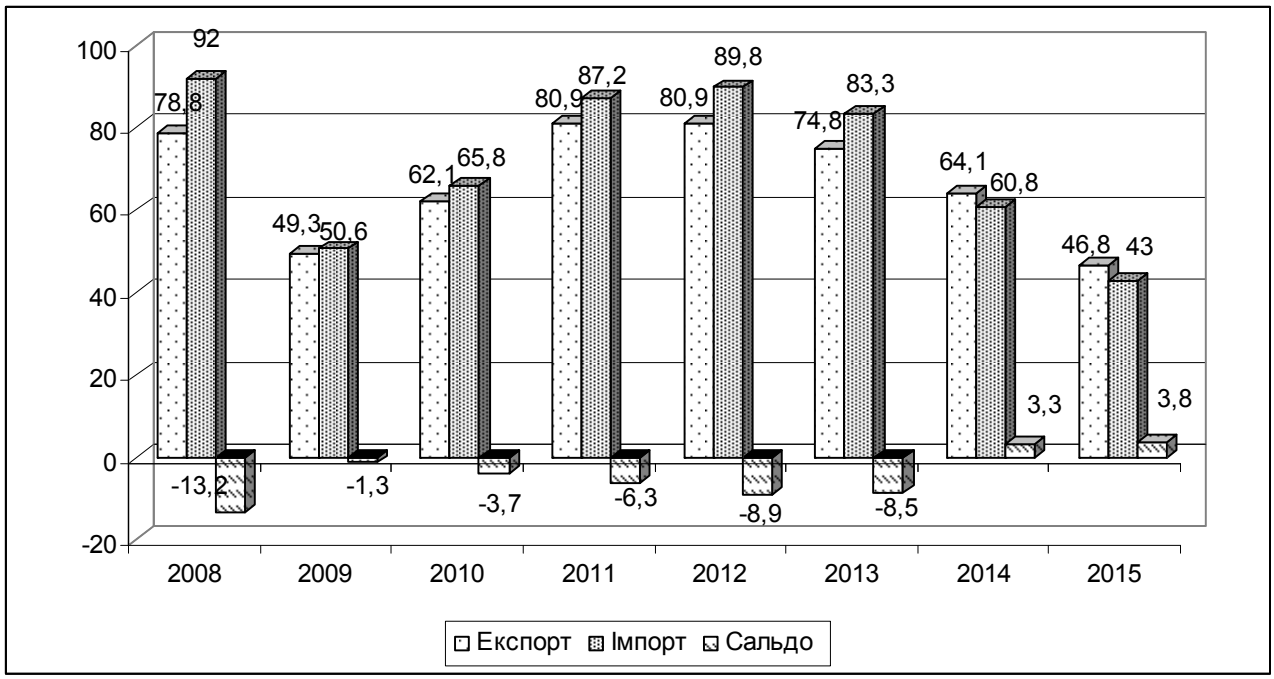


Рис. 1. Показники зовнішньої торгівлі України за період 2008–2015 рр., млрд дол. США [2]

Варто наголосити на окремих досягненнях України з експортних операцій, а саме: за підсумками 2014-2015 рр. майже третина всієї соняшникової олії в світі була виготовлена на українських підприємствах, експорт олії досяг 3,87 млн т, а частка України у світовій торгівлі соняшниковою олією склала 55% [3]; у 2014-2015 маркетинговому році Україна посіла третє місце у світі за обсягами експорту зернових культур (35 млн т) [4].

Незважаючи на зростання обсягів здійснення зовнішньоекономічних операцій, прагнення України налагодити економічне співробітництво з іноземними партнерами, у вітчизняній практиці слід виділити ряд негативних передумов розвитку зовнішньої фінансово-економічної діяльності підприємств, які, крім іншого, засвідчують як слабкі позиції вітчизняних суб'єктів підприємництва на зовнішніх ринках збуту, так і недостатність роботи органів державного управління у напрямі поліпшення умов виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки. Серед них:

1) надмірна енерго- та ресурсомісткість продукції експортно орієнтованих виробництв та відсутність суттєвих зрушень у напрямі її подолання;

2) недосконаліть як системи, так і механізму оподаткування зовнішньоторговельних операцій, низька якість митного контролю;

3) зниження конкурентного та коопераційного потенціалу вітчизняних експортерів;

4) невисокий рівень зацікавленості іноземних інвесторів у здійсненні прямих іноземних інвестицій в Україну;

5) неспроможність вітчизняних експортерів подолати більшість перешкод щодо зміцнення позицій на зовнішніх ринках у стратегічно важливих видах економічної діяльності та секторах економіки;

6) низькі можливості критичної маси вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності щодо посилення присутності їх продукції (послуг) на зовнішніх ринках внаслідок обмеженості фінансових, маркетингових та кадрових можливостей.

До основних проблем, які сьогодні перешкоджають розвитку зовнішньої фінансово-економічної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва на зовнішніх ринках загалом і на вирішення яких має бути спрямована послідовна й активна державна політика, належать (про це свідчать результати опитувань вітчизняних підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічні операції) такі:

1) складність здійснення експортних процедур (23% та 21% підприємств вважають значною перешкодою виходу на зовнішні ринки часті зміни експортних процедур та велику кількість документів відповідно; процедури митного контролю вважають перешкодою 56% експортерів, одержання ліцензій та сертифікацію товарів – відповідно 36% та 34%, чинні терміни повернення валютної виручки – 44%);

2) недосконаліть податкової політики держави, низька ефективність роботи податкових служб, а також відсутність належної системи захисту інтересів інвесторів, у тому числі у суді (лише близько половини експортерів повертають ПДВ, а переважна більшість експортерів (87%), які мали проблеми з ПДВ, не вважають за потрібне звертатись до суду, оскільки навіть за умови позитивного рішення, вони впевнені, що їм все рівно не буде відшкодовано суми сплаченого податку);

3) високий рівень конкуренції, а також широкі можливості закордонних підприємств щодо захисту їх продукції на внутрішніх для них ринках (більше половини вітчизняних експортерів відчувають негативний вплив через конкуренцію на зовнішньому ринку; надмірно високою визнали вартість просування товару за кордоном 56% вітчизняних підприємців; проблеми довіри та безпеки – 31%; складність пошуку партнерів по бізнесу – 30%).

З метою зміцнення конкурентних позицій вітчизняних підприємств, інших високоризикових (в контексті прискорення зовнішньоекономічної інтеграції України) галузей економіки (зокрема промисловості) доцільно реалізувати ефективну політику субсидування, спрямованого на підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств, розвиток ринкової інфраструктури, активізацію інновацій. Базовими напрямами неадресних горизонтальних програм субсидування є: державна підтримка доконкурентної науково-дослідної діяльності; допомога підприємствам у маркетингових дослідженнях; удосконалення інфраструктури обслуговування виробництва та експорту, а також коопераційних зв'язків великих промислових підприємств із суб'єктами малого бізнесу; підвищення рівня кваліфікації персоналу підприємств та ін.

У секторальному аспекті найменш захищеними в умовах прискорення євроінтеграції України є підприємства сектора малого бізнесу. Рівень конкурентоспроможності вітчизняних малих підприємств у більшості випадків поступається іноземним підприємствам. Про це свідчать наступні дані: вітчизняні підприємства демонструють низьку активність щодо здійснення експортної діяльності (частка суб'єктів, які здійснюють експортні операції, становить 6,1%); відбувається незначне збільшення кількості малих підприємств експортерів, а також скорочення частки малих промислових підприємств-експортерів; практично кожне друге вітчизняне мале підприємство (54,7%), яке здійснює імпортні

операції, імпортує в Україну готову продукцію для подальшого перепродажу та лише 20,1% підприємств імпортують сировину та матеріали з подальшим використанням на власному виробництві; державна підтримка експортних операцій вітчизняних підприємств є не лише недостатньою, але, крім факторів некомерційного характеру, часто руйнує експортний потенціал підприємств (понад 50% респондентів експортерів зіштовхнулись з проблемою неповернення ПДВ, а також понад 50% вітчизняних підприємств-експортерів відчувають негативний вплив через конкуренцію на зовнішньому ринку з боку інших виробників).

Розробка і реалізація заходів органів державного управління в аналізованій сфері повинна сприяти зниженню рівня енерго- та ресурсомісткості виробництва; усуненню регіональної концентрації ринків збуту продукції, популяризації їх продукції на зовнішніх ринках збуту та підвищенню інвестиційної активності; підвищенню якості продукції (послуг) та ефективності управління малими підприємствами; значному підвищенню рівня їх доступу до фінансово-кредитних ресурсів; зменшенню кількості та частки збиткових підприємств, створенню нових малих підприємств та посиленню кооперації між підприємствами малого, середнього і великого бізнесу.

З метою формування сприятливого середовища для міжнародної фінансово-економічної діяльності вітчизняного підприємництва слід розробити Національну стратегію забезпечення конкурентоспроможності держави в умовах глобалізації. Стратегічними орієнтирами її є такі базові компоненти: удосконалення чинного законодавства з метою зближення його з законодавством ЄС у сфері конкурентної політики, а також закріплення єдиного загальнодержавного підходу до забезпечення соціально-економічного розвитку України; розвиток і удосконалення інституційної бази захисту конкуренції та механізмів проведення конкурентної політики в державі та на регіональному рівні; формування інституційної бази структурних реформ з врахуванням інтересів усіх суб'єктів системи економічної безпеки підприємництва і під впливом зовнішніх чинників, насамперед політики Європейського Союзу щодо України; забезпечення дотримання формальних і неформальних правил економічного життя та взаємовідносин між елементами економічної структури, ефективної протидії іллегальній господарській діяльності; надання внутрішньої підтримки структурним реформам та інституційним змінам як передумови забезпечення посилення конкурентних позицій більшості територій (регіонів) країни та/чи її галузей через інститути громадянського суспільства, усунення диспропорцій в інноваційній та експортній структурі виробництва, територіальній структурі, співвідношенні малих, середніх і великих підприємств, структурі зайнятості під час обґрунтування інвестиційних преференцій та заохочень; поєднання заходів з розвитку громадянського суспільства як найвагомішого чинника інституційно-структурних реформ з ініціюванням раціонального, з погляду національних інтересів, зовнішнього впливу; інтенсифікація і поглиблення економічного складника транскордонного співробітництва у межах загальнодержавної стратегії євроінтеграції та політики сусідства Україна - ЄС.

Література:

1. Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право і процес [моногр.] / В.Ф. Опришко. — К.: Парламентське вид-во, 2014. - 518 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua/
3. Україна залишається лідером світового ринку соняшникової олії з часткою 55% // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// economics.unian.ua/.../1134657-ukrajina-zalishaetsya-lidero...
4. Україна посідає за обсягом експорту зернових третє місце в світі у 2014-2015 маркетинговому році // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.unn.com.ua/.../1554394-ukrayina-posidala-tretye-mist...

Iatsukh O.O.
PhD, Head of Department of Finance, Banking and Insurance
Tavria state agrotechnological university

BUDGET POLICY OF DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AGRARIAN SECTOR: ACHIEVEMENTS, TRENDS AND PROSPECTS

The problems and prospects of Ukrainian budgetary policy for the development of agricultural sector of Ukraine's economy have been considered in the article. Existing government programs for financial support to agricultural producers have been considered.

Key words: *agrarian sector, fiscal policy, government program.*

Formulation of the problem. In terms of the development of modern social and economic relations on the basis of market economy in the Ukrainian society there are a number of financial differences on forming a new attitude to fiscal policy support to domestic agriculture. On the one hand, producers of agricultural products experiencing a significant shortage of funds for the withdrawal of the field at a high technological level of production using modern technologies of processing and storage on would allow to increase the efficiency of the industry and its export potential, on the other - of state, especially the local village budgets are not have sufficient resources for rural development and improved living standards people's lives living in the area. All these processes are complicated by the financial and political crisis in Ukraine.

Analysis of recent research. At the same time, our national scientists have repeatedly stressed however that overcome the financial crisis and reduce financial contradictions in society can only be based on the growth of GDP [1,3,4]. A significant contribution to the development of the main directions of domestic fiscal policy in general and regarding the development of the agricultural sector of the economy and the socio-economic development of rural areas have domestic economists O.Vasylyk, A. Gudz, D. Dema M. Demyanenko, Y. Lupenko, M. Malik, A. Novak, V. Oparin, A.P. Sabluk, V. Fedosov, V. Yurchishin and others.

The purpose of writing. But today there is almost no professional assessment on the effectiveness of existing government programs provided in the state to support the agricultural sector and insufficiently justified criteria (indicators) to improve the effectiveness of government action on financial provision of socio-economic development of rural areas. Outlined circle of problems led to the need for research to develop an effective system of financial provision of socio-economic development of rural areas in terms of increasing the autonomy of the regions.

Presenting main material. Content fiscal policy is defined by course, objectives and activities of the state in formation and use of budgetary funds. According to the content of the domestic financial science major tasks defined fiscal policy:

- development of science-based concept of the budget as an important tool for regulating socio-economic processes. This concept is based on studying the needs of the current state of social development, a comprehensive analysis of the development of economic and social trends in the global socio-economic development and strategic priorities of the state;
- identifying key areas of mobilization and use of resources for the future and the current period; Thus there is a way to achieve the goals envisaged economic policy, including external and internal factors, growth opportunities budgetary resources;
- taking practical action to achieve their goals.

The task of fiscal policy as a combination of State measures on the organization and use of budgetary relations for the socio-economic development lies in the realization of the main goal - to ensure adequate living standards according to social standards. This is achieved by optimizing the distribution of GDP across sectors, territories, social groups [5, p. 147].

Well-known national scientist O.D. Vasylyk in his scientific writings repeatedly said: "The budget is pretty powerful and sometimes dangerous weapon in the hands of the government. It is the object of the struggle of ideologies, scientific concepts, political beliefs, notions of justice "[1, p. 3], and fiscal policy - a form of conscious activity of authorities, but its basic principles are formed

according to the model that the economic system adopted in the State and which defined the ultimate goal of economic activity "[1, p. 55].

However, in today's world a country with developed economy and social relations on democratic principles fiscal policy to steer the economy, focused on GDP growth through support and promotion of priority economic sectors for the country to meet the requirements for social protection.

Such a priority sector in Ukraine today is the agricultural sector. According to the Food and Agriculture Organization UN total area of farmland at the beginning of 2014 amounted to 41.5 million. ha (69% of Ukraine), and agriculture generates 7.9% of GDP in Ukraine [2, p. 62]. It is the industry according to the State Customs Service covers 40% of the total exports of the country, and the volume of agricultural production in 9 months of 2016 reached 10 518.1 million dollars USA.

In the financial crisis and the political situation in Ukraine state support of agricultural production in the years 2014-2016 was significantly limited (Table 1).

Expenditures made pursuant codes and program funding. In 2016 the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine allocated for these purposes only 1 574 722.4 thousand UAH. The total amount of funds directed to perform functions of Secretariat of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine stood at 525 907, 4 thousand UAH.

Table 1

Distribution planned expenditures of the State Budget of Ukraine Ministry of Agriculture and Food in 2010-2016., mln. UAH

Distribution costs State Budget of Ukraine	Years							Deviation 2016/2010 years	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	(+,-)	%
The unit of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine	3556,24	6936,38	4780,53	4699,49	3439,56	875,49	691,86	-2864,38	19,45
In % of total	63,35	70,55	56,57	53,89	54,17	40	32,76	-30,59	x
The State Veterinary and Phytosanitary Service of Ukraine	1254,96	1773,56	1916,03	2231,15	2029,1	669,02	0	-1254,96	x
In % of total	22,36	18,04	22,67	25,58	31,96	30,57	0	-22,36	x
The State Agency of Ukraine for Fisheries	196,67	222	210,05	252,47	161,21	124,62	161,27	-35,4	82
In % of total	3,5	2,26	2,49	2,89	2,54	5,69	7,64	4,13	x
State Agency of Land Resources of Ukraine	0	514,16	1198,41	1211,36	516,11	0	0	0	x
In % of total	x	5,23	14,18	13,89	8,13	x	x	0	x
State Agency of forest resources of Ukraine	0	0	0	0	0	462,14	137,44	137,44	100
In % of total	0	x	x	x	x	21,12	6,51	6,51	x
State Inspectorate of Agriculture of Ukraine	605,77	386,43	346,3	326,72	203,1	57,4	12,13	-593,64	2
In % of total	10,79	3,93	4,1	3,75	3,2	2,62	0,57	-10,22	x
State Service of Ukraine on Food Safety	0	0	0	0	0	0	1109,27	1109,27	100
In % of total	0	x	x	x	x	x	52,52	52,52	x
Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine	5613,64	9832,53	8451,32	8721,18	6349,08	2188,67	2111,97	-3501,67	37,62
Total	100	100	100	100	100	100	100	x	x

Chief manager of budget funds on budget financing of the agricultural sector agribusiness is Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. For the implementation, management and control of expenditure of the budget the Cabinet of Ministers of Ukraine in certain periods created various management institutes, including: State Specialized budget organization "Agrarian Fund", PJSC "Agrarian Fund" Public Joint Stock Company "State Food and Grain Corporation Ukraine "public

Joint Stock company" National Joint Stock company "Ukragroleasing" Ukrainian State Fund for farmers and others. The effectiveness of these institutions is difficult to prove, since the results of their work is not sufficiently public and the state not only conducted a comprehensive assessment of the impact of some institutions on the development of the agricultural sector, but not analyzed for effective use of listed entities provided state funds.

In the financial crisis, which generates significant restrictions on the use of financial resources, especially notable are issues of relevance, quantity, namely the consistency of budgetary support programs for the agricultural sector in order to determine their impact on industry development and social welfare of the population living in rural areas (Table. 2).

Table 2

Analysis of the performance division of State Budget of Ukraine for 2012-2016, mln. UAH

Name state program	2012			2013			2014			2015		
	provides program	actually financed	% Complete	provides program	actually financed	% Complete	provides program	actually financed	% Complete	provides program	actually financed	% Complete
General management and management of APC	40,05	38,4	95,9	39,75	39,63	99,7	45,14	36,92	81,8	45,7	45,6	99,8
Investigation research and development, training of scientific personnel, research and development in the field of agricultural products	166,4	177,1	106	117,6	128,5	109	96,56	104	108	81,9	86,9	106
Health resorts children of workers agribusiness	10	9,87	98,7	7,5	7,3	97,3	7,5	6,8	90,7	0	0	0,0
Financial support measures in agriculture through cheaper loans	0	0	0,0	0	0	0,0	0	0	0,0	300	291	96,9
Advanced training of specialists agribusiness	35,09	35,5	101	39,73	23,73	59,7	19,56	20,6	105	14,6	13,3	91,1
Financial support measures in agriculture (insurance)	827,3	247,4	29,9	96,8	9,6	9,9	5	0	0,0	5	0	0,0
Measures to combat pests and diseases of agrarian plants, preventing the spread of infectious animal diseases	34	33,57	98,7	25,5	24,7	96,9	0	0	0,0	0	0	0,0
Agrarian Fund Expenses related to storage, transportation, processing and state price regulation of state intervention fund	76,55	23,04	30,1	500	497,4	99,5	100	99,7	99,7	100	27,9	27,9

The organization and regulation of institutions in the system of agriculture and support of the Agrarian Fund	25,58	25,67	100	24,34	23,99	98,6	16,4	15,9	97,0	15,9	12,4	78,0
State support of hop growing and laying young orchards, vineyards and berries and supervision of them	1075	309,2	28,8	100	94,79	94,8	100	43,9	43,9	0	0	0,0
State support the livestock industry	732	238,9	32,6	650	721	111	888	371	41,8	250	40,6	16,2
Total	3022,04	1138,71	37,7	1601,19	1570,66	98,1	1278,16	699,53	54,7	813,1	517,3	63,6

The program "Financial support measures in agriculture through cheaper loans" is governed by the CMU Resolution of 29 April 2015 r. Number 300 "the use of funds provided by the state budget for financial support measures in agriculture through cheaper loans" [7].

Compensation is provided on competitive basis agribusiness entities - legal entities irrespective of the legal form and ownership and individuals - entrepreneurs on concluded credit agreements for accrued and paid in the current year the interest on loans at 50 percent rate of the National bank, on the date of interest, but not more than the size in the loan agreements. Compensation shall be interest rates on loans obtained to cover the costs associated with the purchase of fuel and lubricants, seeds, fertilizers, plant protection products, animal feed, raw materials and ingredients for the production of animal feed, veterinary products, semen, young farm animals and poultry, equipment for livestock farms and complexes, spare parts for the repair of agricultural and irrigation machinery and equipment, energy services and payments related to the execution of repairs agricultural and irrigation techniques, works (services) preparation and tillage, seeding and plant protection diseases and pests, fertilizing and fertilizing, harvesting.

The program "Financial support measures in agriculture" is governed CMU from 13.02.2012 № 104 "On approval of the use of funds provided by the state budget for financial support measures in agriculture" [8]. The objective of budgetary funds is to increase agricultural production, improve agricultural productivity and promote agrarian market and food security.

The program "State support for agricultural producers through cheaper insurance premiums (bonuses)" regulated CMU from 15.08.2012 number 813 "On approval of and conditions for granting state support to agricultural producers to insure crops by cheaper insurance premiums (premiums) and the list of crops and types of insurance risk (products), which in 2012 provided compensation for the cost of insurance premiums (premiums) "[8].

State support provided to agricultural producers in the form of compensation, but not more than 50% of the insurance premium. The budget allocated for the protection of property interests of agricultural producers against the risk of destruction of crops by partial reduction of insurance premiums and ensures the stability of production in agriculture.

The Program "Creating and ensuring high-quality buffer and hybrid seeds" regulated by Decree of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine and the Ministry of Finance of Ukraine of 17.12.2004 №468 / 787 "On approval of payments to vendors and custodians of seed crops of the state reserve fund and seed users" registered with the Ministry of Justice of December 29, 2004 for № 1668/10267 [10].

The Program "State support for development of laying young orchards, vineyards and berries and supervision of" regulated CMU from 15.07.2005 № 587 "On approval of fee collection and use of funds for the development of viticulture, horticulture and hop" [10].

The budget funds provided by entities engaged in viticulture, horticulture and hop irrespective of their legal form and ownership for compensation made in the current fiscal year expenditures related to the work of laying the planting, care for them for entry into fruition (design, preparing the soil and planting, caring for plants, construction of wallpaper, install drip irrigation systems) as well as the construction of refrigerators with controlled gas environment and capacity from 500 tons to store table grapes and fruits produced.

The Program «Providing loans farm enterprises» regulated CMU Resolution from 25.08.2004 №1102 «About approval of the use of funds provided by the state budget to support» [12].

Financial support is provided to newly established farm enterprises in the period of (the first three years after their state registration, and a settlements with shortage of labor - five years) and separated farm enterprises from farm estates, farm enterprises that carry out economic activities and located in mountain towns on woodlands areas.

The Program "Financial support measures in agriculture under conditions of financial leasing" regulated CMU Resolution from 28.07.2010 № 648 "On approval of the use of funds provided by the state budget for financial support measures in agriculture under financial leasing" [13].

The Program "State support the livestock industry" regulated CMU Resolution from 28.10.2015 number 884 "About approval of the use of funds provided by the state budget to support the livestock industry, and ceasing invalid some decisions of the Cabinet of Ministers of Ukraine" [14]. The budget funds are allocated for the development of the livestock industry and improve its efficiency.

In recent years Ukraine the program budget support to the agricultural sector has been significantly reduced. For research, applied scientific research and development were allocated only 50 511.1 thousand. UAH; on training of specialists in agriculture - 7768, 0 UAH. 300 000 thousand. UAH was allocated to financial support measures in agriculture through cheaper loans.

In 2015 funding of state programs to support the livestock sector reduced significantly as well as reduced areas of budget funds. If in 2014 the funds were directed to pay special budget grants for maintenance and preservation of young cattle bred and sold for slaughter animals, partial compensation for the construction of livestock farms, procurement of breeding stock, the 2015 state program provides only a partial refund of the purchased highly productive animals.

Absolutely were canceled programs of financial support measures in the agricultural sector, including government support of agricultural service cooperatives, creation and maintenance, buffer varietal and hybrid seeds, state support of agricultural producers through cheaper insurance premiums (premiums), loans to farmers, financial support measures agriculture under financial leasing state support development of laying young orchards, vineyards and berries, and supervision and others.

Continued action of program financing costs Agrarian Fund relating to the storage, transportation, processing and export of objects of state price regulation of public intervention fund.

However, given the WTO Secretariat notification on domestic support of agriculture of Ukraine for 2009-2011 years demonstrate evidence of fulfillment of obligations of Ukraine not exceeding the limit baseline of Confidence Indicator support (CIS) in the amount of 3.0 bln. UAH. per year (146 mln. USD. United States at the official rate in May 2015). According to the notification by 2009, APP was 1.1 bln. UAH. (35% of baseline), in 2010 - 2,2 bln. UAH. (72% from baseline), in 2011 - 2,2 bln. UAH. (73% of the basic CIS) [2, p. 147].

Since the beginning of WTO in Ukraine were developed and implemented new programs "green box". Most of the budget programs "green box" still goes toward so-called "general services" (about 95%), including: scientific research, monitoring and combating pests and diseases of plants and animals, training and retraining , obtaining professional higher education and technical and material support of the educational process, services for general inspections, including, inspection

of agricultural products and foodstuffs. Since 2015 the country began to reform public policy to provide "general services" to reduce the operating costs of the market.

One of the main directions of modern fiscal policy should be the creation of sustainable economic base of rural development. It is necessary to create conditions to increase production of the final high-tech agricultural production, improving the financial sustainability of agricultural enterprises, the accessibility and payback of financial resources for investment aimed at increasing the export potential of the industry. In addition, in the current development of public relations major aspects of fiscal policy should become a reorientation from sectored programs of agricultural support to programs of integrated rural development.

In such circumstances, fiscal policy of the state on the development of the agricultural sector and rural areas has the following key strategic objectives for the future:

1) Promotion of production through the stimulation of entrepreneurship producers, the export potential of the industry, based on the production of more labor-intensive products, which contributed to increased employment and incomes of the rural population;

2) Providing of state guarantees the rational use of natural resources, food safety, environmental safety and ban technologies that pose a threat to public health;

3) Providing social guarantees to the population living in rural areas, through public programs of rural development.

Literature:

1. Vasylyk O.D., Pavlyuk, KV The budget system of Ukraine: Textbook / A.D. Vasylyk, K.V. Pavlyuk. - K .: Center of educational literature, 2004. - 544 p.
2. Review of agricultural trade policy of Commerce on post-Soviet countries in 2014-15 // The Food and Agriculture Organization of the United Nations Via delle Terme di Caracalla, Rome Italy, 2016. - 176 p.
3. Oparin V.N. Finance (General Theory): Training. manual. - 2nd ed., Ext. and revised. - K .: KNEU, 2002. - 240 p.
4. Andrew Novak. How to lift the Ukrainian economy Fund "Ukraine-UNESCO" credit union "Future" (Canada), Ukrainian Free University (Germany) Kyiv - Toronto - Munich, 2011
5. Finance [Text] tutorial / SI Yuri [et al.] Ed. S.I. Yuri, V. Fedosov. - K: Knowledge, 2008. - 611 c.
6. CMU Resolution of 29 April 2015 r. Number 300 "Use of funds provided by the state budget for financial support measures in agriculture through cheaper loans." [Electronic resource]. - Mode of access: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-%D0%BF
7. CMU Resolution from 13.02.2012 № 104 "About approval of the use of funds provided by the state budget for financial support measures in agriculture" [Electronic resource]. - Mode of access: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/104-2012-%D0%BF
8. CMU Resolution of 15.08.2012 number 813 "About approval of and conditions for granting state support to agricultural producers to insure crops by cheaper insurance premiums (premiums) and the list of crops and types of insurance risk (products). - [Electronic resource]. - Mode of access: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/813-2012-p/paran8#n8
9. Order of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine and the Ministry of Finance of Ukraine of 17.12.2004 №468 / 787 "About approval of payments to vendors and custodians of seed crops of the state reserve fund and seed users" registered with the Ministry of Justice of 29 December 2004 on № 1668/10267 [electronic resource]. - Mode of access: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1668-04
10. CMU Resolution of 15.07.2005 number 587 "About approval of fee collection and use of funds for the development of viticulture, horticulture and hop." [Electronic resource]. - Mode of access: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/587-2005-%D0%BF
11. CMU Resolution of 25.08.2004 №1102 «On approval of the use of funds provided by the state budget to support." [Electronic resource]. - Mode of access: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1102-2004-%D0%BF
12. CMU Resolution of 28.07.2010 number 648 "On approval of the use of funds provided by the state budget for financial support measures in agriculture under financial leasing." [Electronic resource]. - Mode of access: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/648-2010-%D0%BF
13. CMU Resolution of 28.10.2015 number 884 "About approval of the use of funds provided by the state budget to support the livestock industry, and ceasing invalid some decisions of the Cabinet of Ministers of Ukraine." [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248612738

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Malakhov V.A.,
Associate Professor of accounting and taxation department, PhD
Dikhtiar R.V.
Receiver of educational Master's degree, Accounting and Auditing speciality
Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI "Banking University"

IMPROVEMENT OF CONTROL SYSTEM OF DEPOSIT OPERATIONS IN UKRAINIAN BANKS UNDER TODAY'S CONDITIONS

Малахов В.А.,
доцент кафедри обліку та оподаткування, кандидат економічних наук
Діхтяр Р.В.
магістрант
Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

This article summarizes the control system principles of deposit operations in Ukrainian banks. The relevance of the problem is formulated in need of improvement of control system of deposit operations in Ukranian banks under today's conditions. The main types of bank control of deposit operations have been determined and special aspects of the audit of deposit operations, like forms of bank control, have been considered. Ways of improvement of deposit operations control system have been proposed.

Keywords: *deposit, deposit operations, deposit operations control, audit of deposit operations.*

У статті узагальнено засади системи контролю депозитних операцій банків України. Актуальність даної проблеми сформульована в необхідності вдосконалення системи контролю депозитних операцій банків України в умовах сьогодення. Визначено основні види банківського контролю за депозитними операціями та розглянуто особливості аудиту депозитних операцій, як форми банківського контролю. Запропоновано шляхи вдосконалення системи контролю депозитних операцій.

Ключові слова: *депозит, депозитні операції, контроль депозитних операцій, аудит депозитних операцій.*

Вступ

В сучасних умовах обсяги недоліків порушень та зловживань у банківській сфері є сьогодні суттєвими та зумовили збиткову діяльність багатьох банківських установ, а окремих – банкрутство. За цих умов більшість науковців та практиків переконані, що система внутрішнього контролю та аудиту потребує в деяких напрямах посилення ролі, а в інших – кардинальних змін. З кожним роком збільшується обсяг банківських операцій, підвищуються ризики, що пов'язані з ними, тому необхідним є посилення ролі внутрішнього контролю банку, прогресивною формою якого є аудит.

Депозитні операції передбачають залучення коштів на відповідальне зберігання і одночасне їх використання у цілях банку з метою отримання доходу. Отже, в якісному здійсненні депозитних операцій зацікавлені не лише вкладники, але й банк. Такий двосторонній інтерес зумовлений фінансовою вигодою для обох сторін.

Вагомість даної проблеми привертає до себе увагу багатьох науковців. Так, управлінню та контролю депозитних операцій присвятили свої праці такі вітчизняні науковці як А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, Л. П. Кулаковська, В. І. Ричаківська, Л. П. Снігурська, Б. Ф. Усач та інші. Водночас зміни політичної та економічної ситуації в країні, що спричиняють зміни законодавчої і нормативно-правової бази визначають потребу в поглибленні досліджень.

Результати дослідження

Акумулювання вільних фінансових ресурсів суб'єктів економічної системи є однією з основних функцій банківських установ. Банки формують більшу частину своїх ресурсів за рахунок залучених коштів, адже вони є найбільш значною частиною пасивів банку, яка в

кілька разів перевищує його власні кошти. Фактично залучені кошти − це основне джерело формування ресурсів комерційного банку, які спрямовуються на проведення активних операцій. В основі діяльності будь-якого банку є депозитні ресурси

Депозит залучається на умовах повернення, платності та строковості. Отже, умова повернення означає те, що вклад має бути повернутий на першу вимогу клієнта або на умовах повернення зі с плином установленого в угоді строку. Друга умова платності полягає у сплаті банком суми депозиту і нарахованих за ним процентів. Під третьою умовою строковості слід розуміти, що банк укладає з вкладником договір на певний строк, після якого кошти мають бути повернуті вкладникові разом із нарахованими відсотками.

Депозитна політика являє собою складне економічне явище, її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значенні. У широкому значенні депозитна політика комерційного банку характеризується як стратегія і тактика банку при здійсненні ним діяльності щодо залучення ресурсів з метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом [3].

Механізм формування депозитної політики включає низку етапів, які спрямовані на виконання мети і завдань, що стоять перед банком.

Кожен з етапів безпосередньо пов’язаний з іншими і є обов’язковим для формування оптимальної депозитної політики і правильної організації депозитного процесу [4, с.79]:

1-й етап – постановка цілей і визначення основних завдань депозитної політики, тобто проведення діяльності, орієнтованої на залучення оптимального обсягу грошових коштів (за строками і валютами), необхідного й достатнього для роботи на фінансових ринках за умови забезпечення мінімального рівня витрат;

2-й етап – розробка відповідних процедур залучення ресурсів, яка визначає конкретні схеми, заходи, інструменти маркетингу для залучення грошових коштів юридичних та фізичних осіб шляхом прямої чи прихованої реклами;

3-й етап – організація контролю (аудиту) й управління в процесі здійснення депозитних операцій з метою уникнення або зменшення ризиків, які виникають при здійсненні депозитних операцій.

Варто відмітити, що контроль депозитних операцій буває трьох типів:

1. Внутрішній банківський контроль. Він повинен забезпечувати за допомогою сукупності процедур: додержання внутрішніх вимог, законодавчої та нормативної бази при здійсненні депозитних операцій; ефективність операцій банку; достовірність і повноту відповідної інформації, в тому числі бухгалтерської, управлінської, статистично.

2. Бухгалтерський. Він повинен забезпечувати: проведення операцій тільки після отримання дозволу та працівником банку, що має відповідні повноваження; відображення операцій згідно з вимогами облікової політики та наявної системи аналітичного обліку; здійснення логічного та арифметичного контролю за достовірністю звітності; проведення додаткового контролю у визначених межах та усунення виявлених недоліків.

3. Адміністративний (внутрішній) контроль. Цей вид контролю повинен передбачати [2, с.186]:

- надання дозволу на операцію;
- «принцип чотирьох очей»: розподіл обов’язків, взаємоперевірка, подвійний контроль активів, вимога щодо двох підписів з метою щоб жоден працівник банку не зміг зосередити в своїх руках всі необхідні для здійснення повної операції повноваження (прийом, оплата, зберігання);
- виявлення ризиків і вжиття ефективних заходів щодо них;
- методи контролю, що застосовуються керівником для проведення моніторингу результатів роботи, включаючи внутрішній аудит;
- інше.

Розглянемо більш детально аудит депозитів юридичних та фізичних осіб, як форму внутрішнього банківського контролю. Завдання аудиту депозитних операцій полягає у мінімізації або уникненні ризиків, що виникають у діяльності банку.

Відмітимо, що до контролю депозитних операцій залучаються [3]:

- відповідальні виконавці в межах своїх повноважень під час проведення попереднього та поточного контролю;
- заступник головного бухгалтера і начальник відповідного відділу банку, які на систематичній основі повинні проводити перевірки стану обліково-операційної роботи;
- інші працівники, які залучаються до проведення подальших перевірок у відповідності до переліку, затвердженого головним бухгалтером, а також внутрішні аудитори;
- Правління, члени різних комітетів банку, що формують Депозитну, Тарифну та ін. політики.

Організація аудиту передбачає підготовку програми аудиторської перевірки із чітко визначеним переліком завдань та етапів проведення перевірки. Вважаємо за доцільне організувати процес перевірки депозитних операцій банку за такими етапами як попередній, поточний, підсумковий і заключний (рис.1).

Рис.1. Організація аудиту депозитних операцій банку [3]

Так, попередній етап передбачає перевірку організації обліку депозитних операцій банку. Йдеться про наявність усіх необхідних документів, що регламентують розподіл функцій і обов'язків між структурними підрозділами банку при здійсненні депозитних операцій, дотримання вимог оформлення та зберігання первинних документів і облікових регістрів, дотримання графіка документообігу. Крім того, відстежується дотримання та виконання основних принципів бухгалтерського обліку та нормативно-правове забезпечення вказаних операцій.

На поточному етапі аудитор вивчає структуру та умови депозитних договорів, порядок їх обліку, реєстрації та зберігання. Перевіряються і інші первинні документи, їх зміст, правильність оформлення, відсутність виправлень. Аудитор аналізує також процедури відображення депозитних операцій на балансових та позабалансових рахунках бухгалтерського обліку стосовно операцій залучення суми депозиту, нарахування і виплати відсотків, повернення коштів клієнтів. Загалом звіряються обороти і залишки за відповідними рахунками аналітичного та синтетичного обліку та порядок ведення книги реєстрації депозитних рахунків.

Крім того, аудиторській перевірці підлягає виконання вимог щодо [4, с.347]:

- залучення та розміщення депозитів у межах термінів і лімітів, що встановлені правлінням банку;
- прийняття та розміщення усіх депозитів за процентною ставкою, що застосовується у банку згідно із запровадженою ним політикою;
- своєчасне та правильне відображення в бухгалтерському обліку депозитних операцій.

Підсумковий етап передбачає відповідність показників облікових регістрів формам фінансової звітності, а також порядок збереження документів у поточному та постійному архівах.

На заключному етапі перевірки аудитор складає аудиторський висновок із зазначенням недоліків та рекомендацій, які необхідно реалізувати для виправлення виявлених помилок. Як свідчить практика, депозитні операції банку не застраховані від зловживань і порушень. Суттєві помилки стосуються оцінки пасивів, відображення витрат за нарахованими відсотками у відповідних облікових періодах та розмірах, правильного відображення операцій на бухгалтерських рахунках.

Загалом аудит як форма контролю може перевіряти правильність ведення операцій, втім багато залежить від правильної політики банку щодо якісного управління депозитними ресурсами. Оскільки, відомо, що банк повинен бути гарантом і забезпечувати безпеку довірених йому вкладів громадян. Вважаємо, що ключовими елементами якісного управління депозитними ресурсами банку є [5, с.231-232]:

- тактичне і стратегічне планування роботи по залученню клієнтів;
- залучення найбільш вигідних потенційних клієнтів, тобто таких, які забезпечують більшу стабільність депозитної бази і більш високий залишок на своєму рахунку;
- підтримка і утримання існуючих клієнтів;
- забезпечити ефективність кожної операції, пов’язаної з обслуговуванням клієнта і розробити індивідуальну цінову політику;
- розробити інформаційно-аналітичну систему підтримки прийняття рішень при формуванні депозитного портфеля;
- страхування вкладів населення;
- працювати над підвищенням рейтингу депозитної політики банків.

На нашу думку, усі вище перелічені заходи можуть бути досягнуті за рахунок удосконалення законодавства зі страхування і гарантування вкладів. Зауважимо, що в Україні сьогодні діє Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», головним завданням якого є забезпечення функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку. Однак, нажаль, і сьогодні непоодинокими є випадки «штучного» банкротства. Спочатку банки не повертають коштів вкладникам, потім продовжують працювати, а рекламне гасло позиціонує їх як надійний банк, головними перевагами депозитної програми якого є вигідні і гнучкі умови, а також безпека вкладу.

Висновки

Сьогодні маємо політичну кризу, яка так чи інакше впливає і на економіку. Як свідчить світовий досвід та вітчизняна практика, навіть чутки про ненадійність фінансової установи, спричиняють ажіотаж серед вкладників, які масово розривають депозитні угоди і намагаються повернути вкладені кошти. В умовах політичної кризи це питання постає більш гостро.

Аудит як форма внутрішнього банківського контролю беззаперечно сприяє підвищенню ефективності банківських послуг загалом та депозитних операцій зокрема. Втім, найбільшу цінність зараз має налагодження системи управління державою в цілому, що супроводжуватиметься як політичною стабілізацією, так і економічною, а це, в свою чергу, сприятиме процвітанню вітчизняної банківської системи.

Література:

1. The Law of Ukraine "On Banks and Banking» № 2121-III of 07.12.2000 [electronic resource]/Verkhovna Rada of Ukraine. - Access: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page.
2. Gerasimovich A.M., Accounting and auditing in banks: textbook / A.M/ Gerasimovich, L. Kindratska T. V.Kryvov'yaz and others. - K .: KNEU, 2009. - P. 451.
3. Kulakovska L.P. Organization and methodology of audit / LP Kulakovska [electronic resource]. - Access: http://pidruchniki.ws/15840720/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/organizatsiya_i_metodika_auditu_-_kulakovska_lp
4. Parasiy-Vergunenko I.M., Analysis of banking. Textbook for independent study dysts. - K .: KNEU, 2003.-347 p.
5. Sulima M.O., Organization audit of deposit operations of the bank / M.O.Sulyma // Strategy of Ukraine. - 2014. - № 1. - P.230-233.

Drachuk V.Yu.
Post-graduate student
Vinnytsia National Agrarian University, Ukraine

AUDIT AS AN OBLIGATORY TYPE OF THE INDEPENDENT CONTROL OVER THE CHARGE AND PAYMENT OF TAXES TO THE BUDGET AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

Драчук В.Ю.
аспирант
Винницкий национальный аграрный университет, Украина

АУДИТ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ВИД НЕЗАВИСИМОГО КОНТРОЛЯ ПО НАЧИСЛЕНИЮ И УПЛАТЕ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПЕРЕД БЮДЖЕТОМ

The article proves the necessity of introducing an obligatory independent control. Types of the independent control, in particular external, internal and combined audit, are outlined. The problems that do not give the opportunity to engage services of the independent audit at the agricultural enterprises are disclosed.

Keywords: *audit, independent control, internal audit, external audit, tax payments.*

В статье доказана необходимость введения обязательного независимого контроля. Раскрыто виды независимого контроля, в том числе внешний, внутренний и комбинированный аудит. Представлены проблемы, которые не дают возможность привлекать услуги независимой аудиторской проверки на сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: *аудит, независимый контроль, внутренний аудит, внешний аудит, налоговые платежи*

Statement of the problem and its relationship with important scientific and practical tasks. Instability of the tax system of Ukraine caused by the introduction of new rules on taxation of business entities and their accounting, including farmers, proves the necessity to introduce audit of charging and payment of taxes at the enterprises as an obligatory type of the independent control. Current legislation enables to implement independent control at the enterprise in the form of internal or external audit or combined audit (internal audit under assistance of the external auditor) that can be an alternative form of audit. However, introduction of audit as an obligatory type of the independent control of taxation and settlements of budgetary tax payments has some obstacles that are to be studied at the current stage of the auditing development in Ukraine.

Analysis of recent publications on the problem. The problems of using services of the external audit or introduction of the effective internal audit at the enterprise as well as the development of organizational and methodological principles of their implementation have been studied by such scholars as Al-Halaseh I. [1], O.Vasylyk [10], O. Lubenchenko [3], O. Malyshkin [4], T. Melikhova [5], T. Plakhtii [6], S. Salyha [8], T. Fomina [2], A. Shavliuk [9].

Without underestimation of the importance of scientific achievements of these researchers, it should be noted that the issues related to the need for an audit at the agricultural enterprises in the current economic conditions are not fully highlighted, which has made us conduct an in-depth study of this problem.

Research objectives. The purpose of this paper is to study the process of implementation of

any form of the audit as an obligatory type of the independent control over the charge and payment of taxes to the budget.

Basic results and their justification. The need for the audit has been confirmed by a large number of scientific researches in the form of publications in the periodicals, dissertations and monographs. In particular, the process of audit implementation has been studied by O.O. Vasylyk and presented in the thesis "Accounting, Analysis and Audit of the Settlements of Budgetary Payments", which offered suggestions for the improvement of internal audit of the settlements of budgetary payments on the basis of a new classification of the audit actions in order to provide more accurate specification of tax liabilities in the course of economic activity [10, p.5].

Malyshkin O.I. has proposed methodological approaches and practical methods of the independent audit of taxes without considerations of the specific features of taxation that are defined for different industries in the tax legislation [4].

Melikhova T.O. has analyzed current procedure of both external and internal audit of taxes at the enterprises and presented the prospects of audit activity [6].

The main stages of tax auditing are outlined by T.V. Fomina with specification of the audit related procedures in general [2].

The research conducted by S.Y. Salyha and T.O. Melikhova is done from the standpoint of the quality and efficiency of tax audit on the quantitative and qualitative criteria for assessing tax audit and its results [8].

O. Lubenchenko's research of the theoretical, methodological and practical issues of audit of tax payments at the enterprises in the part of value-added tax has resulted in the development of the model for value added tax settlements [3].

On the basis of I. Al-Halaseh's studies of different approaches to audit procedures, there has been proposed a structure of the procedure of the detailed audit of settlements of budgetary payments that determines the purpose and objectives of the audit, object of the audit, a source of information, description of alternative accounting decisions, programming of the audit and other components [1, p.10]. We consider that this proposal can be only the basis for an audit at the agricultural enterprises. As current legislation dictates specific rules to be followed in the process of taxation and recording of operations with the budget on tax payments, an independent audit should use more a detailed information product generated in the process of accounting of the settlements of budgetary payments.

I. Al-Halaseh's dissertation research on the audit of settlements of budgetary payments in which the author proposed guidelines on the formation of a universal organization structure of the audit of settlements of budgetary payments that can provide high quality audit of charging and recording of tax liabilities in the financial statements [1, p.10].

However, the impact of features of accounting of the settlements of budgetary payments caused by the certain provisions of the Tax Code of Ukraine do not let us agree with this author, since the practical use of the universal organizational structure of the audit in the part of settlements of budgetary payments, in particular at the agricultural enterprises, will not make it possible to get high quality audit results. It is confirmed by the fact that the researchers have focused their attention on the study and improvement of the process of auditing settlements of budgetary payments as a whole, without a corresponding emphasis on the field of economy.

Monograph by T.F. Plakhtii titled "Accounting and Audit of Tax Payments with the Budget at the Agricultural Enterprises" may be regarded as a research which discloses a procedure of audit of payment operations considering peculiarities of the industries that allow to achieve an indicator of high quality audit [6].

Existing peculiarities caused by the changes in provisions for the implementation of the settlements of budgetary tax payments at the agricultural enterprises inspire us to represent our own scientific position on this issue.

The main criterion of the effective management of a modern enterprise is the ability to predict in advance, to make tax planning, efficiently monitor and effectively manage the selected

tax system. However, to fulfill these tasks it is necessary to use accounting information of high quality. Ideally, quality of the information product is proved by the expression of opinion on the results of an independent audit.

The fundamental tenet of the market economy is diversification of control in two directions: external and internal. In the first case, apart from the state financial control there must be provided an independent audit (external audit). And in the second case – inspection and internal control (internal audit) at the enterprise. It should be noted that both internal audit and external independent control function primarily to protect interests of the owners.

Auditing firms and private auditors fulfill the orders of various kinds, including the assignments on the assurance regarding obligatory audit of the financial statements, initiative audit of the financial statements, review of the historical financial information and assurance other than auditing or review of the historical financial information. In addition, subjects of the independent audit provide other professional services. Among them audit related services and services on the institutional and methodological support of auditing. In particular, there can be performed tax advisory, financial reporting, economic and legal support of business activity, and the use of information technologies.

Figure 1 shows services that are the subject of audit in Ukraine and formed with the goal of assurance; other professional services; audit related services; organizational and methodological support of auditing (Fig. 1).

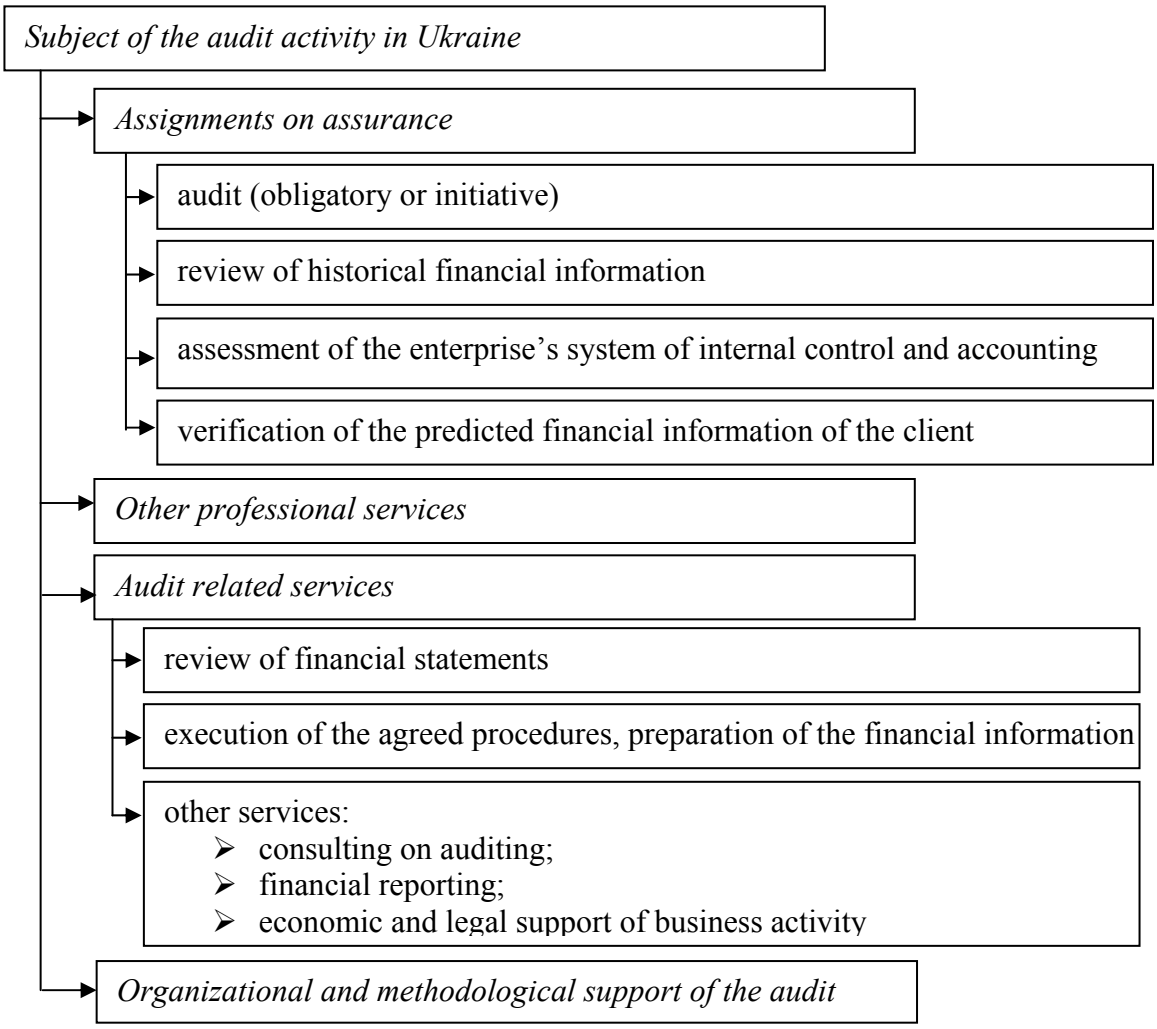


Fig. 1. Subject of the audit activity in Ukraine

The main component of the assurance assignments is an obligatory audit aimed at annual obligatory auditing of the enterprise's accounting and data of the financial reporting.

The highest rate of the initiative audit, according to the Audit Chamber of Ukraine, has been

performed by private audit firms and auditors working in Kyiv and Kyiv oblast – 87.8%, and the lowest rate – in Vinnytsia, Zhytomyr, Zaporizhia, Ivano-Frankivsk, Kirovohrad, Sumy, Ternopil, Cherkasy and Chernihiv regions [7].

Any information that can be identified and consistently evaluated or assessed according to certain criteria may be a subject to other assurance assignments (other than audit or review of historical financial information). Evaluation of the systems of internal control and real state of the company's accounting or audit of the predicted financial information of the client can be examples of these tasks.

Auditors and audit firms, in addition to audit services, provide audit related services. In particular, they must include review of financial statements, execution of the agreed procedures and preparation of the financial information. In addition, other services include tax consulting, financial reporting, economic and legal support of business.

Among other services related to the professional activities of auditors and audit firms, the most common are consulting services and accounting. In 2014 the share of consulting services provided by the audit firms and private auditors amounted to 20.8% of the total services, accounting services - 12.9% [7].

In 2014 orders were distributed by the economic sectors as follows: financial services made up more than a quarter (26.4%); trade, repair of motorcars, household goods and personal goods, hotels and restaurants business – 13.1%; mining and processing industries – 9.2%; construction, transport and communications – 4.9%; agriculture – 4.7%; production and distribution of electricity, gas and water – 2.4% [7].

The average cost of one order from a range of audit services in Ukraine amounted to 36.8 thousand UAH. In 2014 initiative audit services were the most expensive, the average cost per order amounted to 153.6 thousand UAH; review of the historical financial information – 115.0 thousand UAH; other types of audit services – 87.9 thousand. The scope of the assurance assignments, the main components of which are obligatory and initiative audit, referred to all branches of the national economy. The average cost of one order of this type of audit services in Ukraine amounted to 56.7 thousand UAH [7].

Annual summary data of the Audit Chamber of Ukraine show that the number of orders for audit services made by the agricultural enterprises is small and directly depends on the solvency of the economic entities of agribusiness. High costs, in our opinion, are one of the main reasons for the impossibility of introduction of the obligatory services of the external independent audit.

The purpose of the audit of settlements of budgetary tax payments is to form the opinion of the external or internal auditor on the data of financial and tax reporting. In the end, the client receives a message in the form of an audit report regarding taxation and accounting of the settlements of budgetary tax payments on the issues that were the most important when auditing, i.e. it is a clear statement on the existence or non-existence of significant discrepancies regarding the information acknowledged as a source of the audit. Checking of tax statements is not included in the scope of the audit of financial statements, and it is the auditor's additional activity that is not included in the standard scope of inspector's responsibilities, but these actions will improve the transparency of auditing. This proposal, in our opinion, will increase audit transparency and provide enough information to the client.

To provide a better understanding of the financial and tax reporting by the users, it is appropriate to provide the auditor with additional data that will match the results of the audit. The main goal is to ensure transparency in those issues that, in the auditor's opinion, are important to be understood by the users of financial statements. It allows the auditor to attract attention of the users of financial and tax statements to the issues that obtain the status of "fundamental" for understanding of the generalized reporting information.

In addition, it is necessary to focus on the information that must be provided to ensure fulfillment of the tasks of the audit of settlements of budgetary tax payments**.** This will provide users with the information they need, not just general opinion on the financial statements. At the

same time the nature of the entity's activities, size and other factors affecting the implementation of an independent audit of a particular economic entity should be taken into account.

The specifics of taxation of agricultural enterprises requires the auditor to expand the information base of audit, to consider information sources that reveal the specifics of tax instruments as special and simplified approaches to taxation or complete exemption from making certain tax payments. After all, without the appropriate information on charging, payment and recording of the settlements of budgetary tax payments we cannot hope to obtain objective data of the audit. Thus, there appears another important factor that affects the process of implementation in practice of the obligatory independent verification of the generalized data of accounting. In particular, it is professionalism of the person who is entrusted to execute control auditing procedures.

Conclusions and recommendations for further research. Thus, in the case of insufficiency of funds for the independent external audit, it is necessary to provide obligatory independent internal audit aimed to establish compliance with the legislation concerning the taxation of farmers and recording of operations on charging and payment of the obligations to the budget on tax payments in the financial and tax reporting. As it has been found out, the source of information for the purpose of the audit of settlements of budgetary payments is represented not only by the financial reporting, but tax reporting that displays actual adjusted figures of the obligations to the budget on tax payment as well. Besides, it is necessary to take into account personalism of the person verifying reported data in the form of financial and tax reporting of the agribusiness entities of Ukraine. Therefore, in order to verify charges to the budget, it is possible to attract audit services only to a particular area of accounting. It may be regarded as one of the alternatives for establishing reliability of the data of financial and tax reporting in the part of taxation and recording of the settlements of tax payments.

The prospect of further research is to develop recommendations on auditing at the enterprise level in the part of taxation and recording of the settlements of budgetary tax payments at the agricultural enterprises.

References:

1. Al-Halaseh I. Audit of Settlements of Budgetary Payments: Autoref. thesis … Cand. Econ. Sciences: 08.06.04 / I. Al-Halaseh; Kharkiv State University of Food Technology and Trade. – Kh., 2004. – 19 p.
2. Fomina T.V. Stages of Auditing Taxes, Dues, Compulsory Payments / T.V. Fomina // Proceedings of Kirovograd National Technical University. Economic Sciences. – 2010. – Vol. 18 (2). – P. 228-233.
3. Lubenchenko O. Theoretical and Methodological Aspects of Analysis and Audit of Tax Payments and Obligatory Payments to the Budget /O. Lubenchenko, R. Teleha // Proceedings of the State Economic and Technological University of Transport. Series: Economics and Management. – 2015. –Vol. 33. – P. 254-261.
4. Malyshkin O.I. Accounting and Audit of Taxes in Ukraine: Theory, Methodology, Practice: Teaching and Practical Guide / O.I. Malyshkin. – K .: Center of educational literature, 2013. – 376 p.
5. Melikhova T.O. Development of Internal and External Tax Audit at the Enterprises / T.O. Melikhova // Economy and the State. – 2010. – № 1. – P. 52-56.
6. Plakhtii T.F. Accounting and Audit of Tax Payments at the Agricultural Enterprises: Theory, Methods and Practice [monograph] / T.F. Plakhtii. – Vinnytsia: “Edelveis and K”, 2012. – 224 p.
7. Report of the Audit Chamber of Ukraine for the Cabinet of Ministers of Ukraine – Available on: http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu
8. Salyha S.Y. Evaluation of the Quality and Effectiveness of Tax Auditing / S.Y. Salyha, T.O. Melikhova // Investments: Practice and Experience. – 2010. – № 1. – P. 34-38.
9. Shavliuk A.O. Organizational Forms of Audit of the Business Partnership Effectiveness / A.O. Shavliuk // Accounting and Finance. – № 4 (66). – 2014. – P.123-127.
10. Vasylyk O.O. Accounting, Analysis and Audit of Payments to the Budget: Autoref. thesis ...Cand. Econ. Sciences: 08.06.04 / O.O. Vasylyk; Kyiv. Nat. Econ. Univ. – K., 2002. – 20 p.

Podvalna N.E.,
Ph.D., associate professor
Koverda A.V.
Ph.D., associate professor
Odessa National Economic University, Ukraine

ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY AS AN ASSESSMENT TOOL FOR ECONOMIC SECURITY OPERATIONS

Подвальна Н.Е.
к.е.н., доцент
Коверда А.В.
к.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет, Україна

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

It is proved that the most important in the process of company operation is the financial component of economic security of the company, because in the market conditions of managing, finances are the basis of functioning of every economic system. The analysis of the dynamics of business activity of enterprises engaged in various forms of activities during 2013-2015 was held. Also were considered the factors that influence the business activity of economic entities. Measures to ensure the economic security of business activities were proposed.

Keywords: *enterprise activities, economic security, financial analysis, business activity, turnover, capital, accounts payable, circulating assets*

Доведено, що найважливішою в процесі функціонування підприємства являється фінансова складова економічної безпеки підприємства, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси являються основою функціонування будь-якої економічної системи. Проведено аналіз динаміки показників ділової активності підприємств різних видів діяльності за 2013-2015 роки. Розглянуті чинники, які впливають на ділову активність господарюючих суб'єктів. Запропоновані заходи щодо забезпечення економічної безпеки діяльності підприємств.

Ключові слова: *діяльність підприємств, економічна безпека, фінансовий аналіз, ділова активність, оборотність, капітал, кредиторська заборгованість, оборотні активи*

Перехід до ринкової економіки, поява значної кількості підприємств різноманітних організаційно-правових форм, що базуються на різних формах власності, поява різноманітних способів конкурентної боротьби, недосконаліть законодавчої бази, слабкість державних структур, покликаних створити нормальні умови для розвитку бізнесу, поставили суб'єкти господарювання в умови невизначеності і непередбачуваності, що змушує їх приділяти значну увагу питанням забезпечення своєї економічної безпеки.

В умовах повної економічної самостійності підприємства визначають свою економічну політику, формують портфель замовлень, організовують виробництво і збут продукції, відповідають за результати господарської діяльності. Усе це актуалізує проблему забезпечення економічної безпеки бізнесу в сучасних умовах. І на перший план виступає питання щодо необхідності побудови такого механізму на підприємстві, який буде здатний проводити моніторинг рівня його економічної безпеки.

Дослідженням суті поняття «економічна безпека підприємства» займаються такі науковці як В. Ярочкін [1], Д. Ковальов, Т. Сухорукова [2], Є. Олейніков [3], С. Покропивний [4], В. Мунтіян [5], Р. Федоренко [6], А. Ломовцева, Т. Трофимова [7] та інші.

У наукових джерелах, в яких досліджують проблематику безпеки, існує багато визначень як поняття «безпека» взагалі, так і безпосередньо поняття «економічна безпека підприємств». Безперечно, всі вони мають право на життя і є, по суті, найбільш сконцентрованим поглядом авторів на це поняття, але проблема полягає в тому, що відсутня спільна думка науковців відносно сутності цього поняття.

Сутність і функціональні складові економічної безпеки мають різне значення на різних рівнях економіки. Так для промислових підприємств головною є наукова, технічна,

кадрова, інноваційна складові. Для сільськогосподарських підприємств – екологічна і інноваційна. Підприємства невиробничої сфери звертають увагу на інформаційну і кадрову складову. Силова складова економічної безпеки на рівні підприємства сприймається як захист комерційної таємниці і інформації від конкурентів. Але, не зважаючи на те до якої галузі належить підприємство, найважливішою являється організаційно-управлінська складова, так як організація створення підприємства передує всім процесам його функціонування. А найважливішою в процесі функціонування підприємства являється фінансова складова економічної безпеки підприємства, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси являються основою функціонування будь-якої економічної системи. Значимість кожної із складових може змінюватись в залежності від того в якому часовому інтервалі (стратегічному, тактичному чи оперативному) розглядається система економічної безпеки підприємства.

Виходячи з вищерозглянутого, для наочності, ієрархія складових економічної безпеки відображена на рис. 1.

Економічна безпека підприємства	
1	організаційно-управлінська
2	фінансова
3	матеріально-технічна
4	техніко-технологічна
5	кадрова
6	інноваційна
7	інформаційно-правова
8	екологічна
9	силова

Рис. 1. Ієрархія складових економічної безпеки підприємства

З посиленням наукового інтересу щодо дослідження економічної безпеки підприємств слід зазначити що має місце все більше висвітлення нових проблемних аспектів її функціональних складових. Але завжди необхідно враховувати часовий інтервал, що є невід'ємною частиною поняття «економічна безпека підприємства». Адже відсутність своєчасної діагностики рівня ефективності функціонування підприємства та не створення системи захисту від загроз сьогодні може обернутись загрозою стану економічної безпеки в майбутньому. Тому найбільш актуальним в сучасних умовах є визначення поняття «економічна безпека підприємства», наведене М.І. Комликом [8], який визначає її таким станом розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного й фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності. Звідси випливає, що такий стан захищеності підприємства має динамічний характер.

Як було зазначено вище, найважливішою в процесі функціонування підприємства є фінансова складова економічної безпеки підприємства.

Головною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування в даний час і забезпечення високого потенціалу

розвитку і зростання підприємства в майбутньому. Найбільш ефективне використання ресурсів підприємства, необхідне для виконання цілей даного бізнесу, досягається шляхом запобігання погрозам негативних дій на економічну безпеку підприємства і досягнення наступної основної функціональної мети економічної безпеки підприємства.

Система економічної безпеки реалізується через сукупність критеріїв і показників. Критерій оцінки рівня економічної безпеки - моніторинг стану економіки з погляду найважливіших процесів, що відображають суть економічної безпеки.

Дати оцінку економічної діяльності підприємства без проведення всебічного економічного аналізу не можливо, оскільки внутрішні чинники безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства, що, у свою чергу, впливає на окремі індикатори стану економічної безпеки, як самого підприємства, так і регіону в якому воно функціонує.

З позиції економічної безпеки підприємства вельми актуальним стає питання про те, яка саме інформація повинна стати першочерговим об'єктом економічного аналізу? Іншими словами, яку інформацію необхідно одержувати підприємству для його успішного функціонування, і яка інформація настільки важлива для підприємства, що її втрата або неефективне використання приведе до відчутних втрат.

Традиційно під економічним аналізом розуміють комплексні заходи щодо дослідження виробничо-збутової діяльності підприємства і вивчення чинників, що надають на неї вплив. На наш погляд, основою для отримання інформації про економічну безпеку діяльності підприємства є аналіз його фінансового стану по наступній системі показників, які можуть виступати як фінансові індикатори:

- фінансові результати діяльності підприємства (від операційної і фінансової діяльності);
- показники прибутковості і рентабельності;
- показники майнового стану підприємства (при цьому необхідно особливу увагу приділити оборотним активам підприємства);
- показники джерел формування майна підприємства;
- показники руху грошових потоків;
- показники ліквідності і платоспроможності підприємства;
- показники фінансової стійкості підприємства;
- показники кредитоспроможності підприємства;
- показники ділової активності підприємства;
- показники інвестиційної активності і привабливості підприємства.

При цьому використовуючи вищенаведену систему показників не можна забувати і про систему показників, які можуть виступати як виробничі індикатори і соціальні індикатори. Крім того, існує можливість використання, як всього комплексу вищенаведеної системи показників, так і його частки. Тобто, в залежності від ситуації, підприємство має змогу використовувати один із блоків показників у цілях визначення можливих ризиків діяльності.

Економічне зростання виробництва може бути досягнуто як екстенсивним, так й інтенсивним способом. Перевищення темпів росту виробництва продукції над темпами росту споживання ресурсів або понесених витрат свідчить про наявність ознак інтенсивності в економічному зростанні. Наприклад, прерогатива показників ділової активності полягає саме у визначенні інтенсивності економічного зростання. Отже, показники ділової активності - це, перш за все, показники, які дають можливість оцінити ефективність використання фінансових ресурсів підприємства, що автоматично відносить їх до системи показників економічної ефективності. Проте, фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та ліквідність, також безпосередньо залежать від того, як швидко кошти, вкладені в активи, знову перетворяться в реальні гроші. Такий вплив пояснюється тим, що зі швидкістю оборотності активів підприємства тісно пов'язані мінімально необхідна величина авансованого капіталу та пов'язані з ним виплати грошових коштів (проценти за кредит, дивіденди), визначення потреби в додаткових джерелах фінансування, сума витрат на

утримання товарно-матеріальних цінностей, а також величина сплачених податків. До показників ділової активності, у першу чергу, слід віднести: швидкість обороту матеріальних та фінансових ресурсів підприємства за відповідний період, а також швидкість обороту вкладеного в них капіталу. Аналіз стану оборотних активів, а також названих вище показників оборотності, дозволяє: оцінити ефективність використання ресурсів підприємства; з'ясувати, у що вкладаються кошти підприємства протягом фінансового циклу; визначити наявні можливості та реально вжити необхідних заходів щодо зміцнення фінансового стану підприємства, що у свою чергу приведе до зміцнення економічної безпеки підприємства.

Загальна вартість засобів підприємства в грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих власниками у формування його активів на момент створення визначається власним капіталом підприємства. До того ж, власний капітал є гарантією організації бізнесу – це та частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Динаміка капіталу підприємства є найважливішим барометром рівня ефективності його господарської діяльності (ділової активності). Функціонування капіталу підприємства в процесі його виробничого використання характеризується постійним кругообігом. Для оцінки рівня ділової активності підприємства особливо важливого значення набувають показники, що характеризують швидкість оборотності капіталу підприємства в цілому, швидкість оборотності власного капіталу підприємства, а також швидкість оборотності його кредиторської заборгованості – поточної заборгованості підприємства перед кредиторами. Швидкість оборотності капіталу визначається за допомогою таких показників: коефіцієнта оборотності капіталу (показує кількість його обертів за відповідний період) та терміну обороту капіталу (показує тривалість одного обороту).

Коефіцієнт оборотності капіталу відображає швидкість обороту капіталу підприємства в цілому. Зростання значення даного показника свідчить про прискорення оборотності засобів підприємства або інфляційне зростання цін (у разі зниження рентабельності).

Коефіцієнт оборотності власного капіталу визначає швидкість обороту власного капіталу підприємства, що для акціонерних товариств означає активність засобів, якими ризикують акціонери. Різке зростання значення показника вказує на підвищення рівня продажу, що зазвичай має в значній мірі забезпечуватись кредитами банків і, як наслідок, може знизити частку власників у загальному капіталі підприємства. Суттєве його зниження відображає тенденцію до бездіяльності частини власного капіталу суб'єкта господарювання.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості відображає розширення або, навпаки, зниження обсягів комерційного кредиту, що надається підприємству. Зростання значення коефіцієнта засвідчує прискорення сплати підприємством власної поточної заборгованості, а його зниження – додаткове залучення комерційного кредиту.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості визначає середній термін повернення підприємством власних боргів (за виключенням зобов'язань перед банками та за іншими позиками) та є індикатором стану платіжної дисципліни підприємства, а також ефективності національної системи розрахунків.

Однак, виготовлення продукції здійснюється у процесі безпосередньої взаємодії людини та відповідних засобів виробництва, які за своїм матеріально-речовим складом становлять виробничі фонди підприємства. Формою матеріального забезпечення виробничих оборотних фондів підприємства виступають оборотні активи. Характерна особливість оборотних активів полягає в тому, що вони, на відміну від інших ресурсів підприємства, обслуговують повний оборот капіталу, а тим самим і весь процес суспільного виробництва та відтворення, одночасно на всіх його стадіях, що й забезпечує безперервність цього процесу. Необхідно враховувати, що активи підприємства, вкладені у виробничі запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі,

незавершене виробництво, готова, але ще не реалізована продукція, а також аванси, видані постачальникам, представляють собою активи щодо створення прибутку. Активами, що беруть участь у формуванні прибутку є кошти, направлені на матеріальне та фінансове забезпечення виробничого процесу. Значення активів за допомогою яких створюється прибуток полягає у тому, що це та частина оборотних активів, яка «робить гроші». Інша частина оборотних активів представляє собою кошти, які вилучені і на даний момент не працюють. Від оптимального розміру та структури оборотних активів підприємства, ступеня забезпечення їх власними джерелами формування та ефективності використання залежить і рівень ділової активності суб'єкта господарювання, ефективність та кінцевий результат його діяльності, що є особливо актуальним саме зараз, коли в Україні на більшості підприємств досі остаточно не вирішена проблема оптимізації розміру оборотних активів. Тому, управління оборотними активами полягає саме в забезпеченні вмілого балансування між ризиками, пов'язаними з їх нестачею або надлишком. У першій ситуації має місце загроза зриву виробничих планів через нестачу сировини, матеріалів або відсутність можливості задовольняти попит споживачів. У випадку надлишку оборотних активів відбувається «замороження» грошових коштів у запасах сировини та готової продукції, а також у дебіторській заборгованості. Оптимальний рівень оборотних активів є головною умовою максимізації прибутку за сприятливого рівня ліквідності та комерційного ризику.

В економічній науці достатньо ретельно розроблено систему коефіцієнтів оцінки оборотності капіталу, кредиторської заборгованості та оборотних активів підприємства, яка успішно використовується в практиці аналізу діяльності підприємств, тому доцільно буде звести їх у таблицю та розрахувати у динаміці за даними конкретних підприємств й визначити, які ризики існують на підприємствах та як вони впливають на економічну безпеку їх діяльності.

Для наочності, оберемо підприємства, які займаються різними видами діяльності. Тобто, підприємство «А» займається оптовою торгівлею фармацевтичними товарами, а підприємство «Б» відноситься до сфери виробництва харчових продуктів. І ті і інші товари є життєво необхідними та користуються великим попитом у населення. Крім того, обидва підприємства є прибутковими з високим рівнем рентабельності (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз економічної безпеки діяльності підприємств за допомогою коефіцієнтів ділової активності

Назва коефіцієнту	Підприємство «А»			Підприємство «Б»		
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1. Коефіцієнт оборотності капіталу	3,4	3,3	4,5	2,7	2,5	2,2
2. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	16,2	19,9	12,6	10,4	12,0	13,6
3. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,3	3,9	5,2	11,0	13,1	14,7
4. Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	83	92	69	33	27	25
5. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,5	3,3	3,7	3,0	2,8	2,5
6. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	5,7	4,6	7,2	15,2	12,1	13,3

Аналіз даних, наведених у табл. 1, свідчить, що на підприємстві «А» оборотність капіталу підприємства вище ніж на підприємстві «Б». Тобто на підприємстві, яке займається оптовою торгівлею капітал обертається значно швидше (у середньому один оберт складає 98 днів) ніж на виробничому підприємстві (у середньому один оберт складає 147 днів). Крім того, якщо по підприємству «А» спостерігається тенденція по збільшенню оборотності

капіталу, то по підприємству «Б» - вона зменшується. Нормативне значення даного коефіцієнта - «збільшення».

Що стосується оборотності власного капіталу, на обох підприємствах вона є досить високою, це пов'язано із тим, що певною частиною власного капіталу поповнюються власні обігові кошти підприємств. Нормативне значення даного коефіцієнта – «збільшення». Але якщо підприємство «Б» нарощує темпи оберту власного капіталу (один оберт у 2013 році складав 35 днів, у 2014 році – 30 днів, у 2015 році - 26 днів), то на підприємстві «А» по даному показнику відбуваються коливання (2013 рік – 22 дня, 2014 рік – 18 днів, 2015 рік – 29 днів). Це може бути викликано змінами у величині власного капіталу, його різким збільшенням чи зменшенням за рахунок нерозподіленого прибутку. Тобто підприємство «Б», яке займається виробництвом продуктів харчування, одразу поповнює власні оборотні активи за рахунок отриманого нерозподіленого прибутку, а підприємство «А» отримавши велику суму прибутку притримує його для використання в інших фінансових операціях.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, який є індикатором стану платіжної дисципліни підприємства, показує, що на підприємстві «Б» вона вища, ніж на підприємстві «А». Це може бути пов'язано із тривалістю виробничого циклу. Для виробництва продукції харчування постійно необхідно поповнювати виробничі запаси та отримувати необхідні послуги від контрагентів, що в свою чергу підтримує платіжну дисципліну. Й тому середній термін погашення кредиторської заборгованості на підприємстві «Б» складає 28 днів, а на підприємстві «А» - 81 день, що може бути пов'язано із пошуком нових клієнтів-покупців при реалізації товарів та більш тривалими термінами розрахунків із постачальниками, які оговорені у договірних документах.

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів підприємства в цілому на підприємстві «А» коливається у межах від 3,3 обороту до 3,7 обороту, а на підприємстві «Б» від 2,5 оборотів до 3,0 оборотів, тобто підприємство «А» по цьому показнику випереджає підприємство «Б». Але якщо розглянути коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, то більш чітко висвітлюється специфіка діяльності аналізованих підприємств. Так, середній термін обороту матеріальних запасів на підприємстві «А» складає 64 дня, а на підприємстві «Б» - 27 днів, що обумовлено техніко-технологічними особливостями підприємств харчової промисловості та необхідністю зниження пов'язаних з ними ризиків.

Аналіз показників ділової активності в динаміці дозволяє оцінити ситуацію яка складається на підприємстві з урахуванням специфіки його діяльності та виявити існуючі ризики, розробити й вжити необхідні заходи щодо запобігання негативного впливу різних чинників на його ефективну діяльність.

В умовах складної фінансово-економічної ситуації в Україні, яка пов'язана із зовнішніми глобальними проблемами та внутрішньою складною соціально-економічною ситуацією, підприємствам необхідно вжити усіх можливих заходів щодо забезпечення економічної безпеки їх діяльності. З цією метою доцільно рекомендувати:

- проводити постійний моніторинг та оперативний аналіз показників ділової активності підприємства з урахуванням галузевих особливостей;
- удосконалювати інформаційно-методичне забезпечення аналізу та форми фінансової звітності, що дозволить підвищити аналітичні можливості та реальність оцінки майна;
- адаптувати закордонні методики аналізу фінансового стану до практики господарювання вітчизняних підприємств;
- використовувати не тільки ретроспективний, а й перспективний аналіз фінансового стану на основі прогнозних даних, які відображаються у відповідних формах фінансової звітності.

Література:

1. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы /В.И. Ярочкин. – М.: Ось-89, 1997. – 185 с.
2. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства /Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 48-56.
3. Основы экономической безопасности (государства, регион, предприятие, личность) /под ред. Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интелект-Синтез", 1997. – 288 с.

4. Економіка підприємства : підруч. /за ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528с.
5. Мунтіян В.І. Економічна безпека України /В.І. Мунтіян. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.
6. Федоренко Р.М. Система управління ресурсами як основа забезпечення економічної безпеки /Р.М. Федоренко // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: Збірник матеріалів науково-практичної конференції, Київ, 16-17 травня 2001р. /Редкол.: І.І. Тимошенко (голова) та ін. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 224-229.
7. Ломовцева А.В., Трофимова Т.В. Сущность экономической безопасности как экономической категории //Современные научные исследования и инновации. 2015. № 4 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2015/04/47089
8. Комлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: Економіко-правовий аспект: Навч. посібн. - К.: Атіка, 2005. – 432с.

Shcherbakova N.A.
PhD in Economics, Docent
Kyiv National Economic University

AUDITING SERVICES: CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Щербакова Н.А.
кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

АУДИТОРСЬКІ ПОСЛУГИ : СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

In the article considered the modern development trends of auditing services in Ukraine in accordance with International Standards on Auditing. Identified certain issues and methods of their provision, characteristics and prospects for development of specialized areas audit.

***Keywords**: audit services, audit of specialized areas, tasks for granting of confidence.*

В статті розглянуто сучасні тенденції розвитку аудиторських послуг в Україні відповідно до Міжнародних стандартів аудиту. Визначені окремі питання організації і методики їх надання, особливості та перспективи розвитку аудиту спеціалізованих сфер.

***Ключові слова:** аудиторські послуги, аудит спеціалізованих сфер,завдання з надання впевненості.*

Основним видом діяльності аудиторських фірм, як правило є надання послуг з надання впевненості, до яких відносяться завдання з аудиту історичної фінансової інформації та огляд історичної фінансової інформації.

Зокрема, основною метою аудиту історичної фінансової інформації є підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності, яку досягають через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності та законодавства України.

Також одним з видів аудиторських послуг являється оглядова перевірка фінансової звітності. Метою завдання з огляду фінансової звітності є надання фахівцю-практику можливості на основі процедур, які не надають усіх доказів, що вимагалися б у аудиті, констатувати, чи привернув увагу фахівця-практика будь-який факт, який змушує його вважати, що фінансову звітність не складено в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності (негативна впевненість).

Увесь перелік вимог як до аудитора при виконанні ним відповідного огляду фінансової звітності, так і до форми аудиторського звіту, що видається аудитором після його завершення регламентує МСА 2400 "Завдання з огляду фінансової звітності". Згідно з ним, аудитор має виконати огляд і оцінити висновки, яких дійшли внаслідок доказів, отриманих як основа для висловлення думки. Крім того, МСА 2400 може бути застосований не лише до завдань по оглядовій перевірці фінансової звітності, але і до оглядової перевірки іншої необхідної зацікавленим користувачам фінансової інформації, адаптуючи його залежно від конкретних обставин.

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» та «Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг», крім послуг з аудиту та огляду історичної фінансової інформації аудиторські фірми можуть виконувати інші завдання з надання впевненості та супутні послуги, перелік яких визначений Рішенням АПУ №244/14 від 22.12.2011.

До них відносяться завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації зокрема:

– послуги з оцінки ефективності системи внутрішнього контролю;
– оцінка ефективності використання виробничих потужностей;
– оцінка ефективності функціонування системи управління та управлінських рішень або окремих господарських операцій вимогам законодавства;
– системи матеріального стимулювання і оплати праці;
– інформаційних систем та систем безпеки діяльності підприємств;
– економічні експертизи;
– оцінка вартості активів, надійності системи бухгалтерського обліку;
– відповідності рівня професійних знань персоналу, задіяного у фінансово-господарській діяльності;
– здійснення на замовлення розрахунків (економічний, фінансовий, стратегічний та інші види аналізу) для оцінки стану та результатів господарської діяльності;
– перевірка прогнозної фінансової інформації;
– інші завдання, які виконуються як завдання з надання впевненості.

Послуги, пов'язані з професійною діяльністю, визначені Законом України "Про аудиторську діяльність", це:

– ведення бухгалтерського обліку;
– складання фінансових звітів;
– відновлення бухгалтерського обліку;
– консультації з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
– консультації з питань оподаткування, у тому числі з організації податкового обліку та податкової звітності;
– консультації з питань застосування інформаційних технологій;
– консультації з інших питань управління та ведення бізнесу;
– проведення професійних тренінгів для бухгалтерів та керівників з питань, що належать до професійної компетенції аудиторів;
– організаційне та методичне забезпечення аудиту та інші види професійних послуг, надання яких не суперечить стандартам аудиторської діяльності, Кодексу професійної етики аудитора та які не заборонені чинним законодавством України і рішеннями Аудиторської палати України.

Але Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг визначають ще ряд послуг, які не згадані у Переліку. Це аудити спеціалізованих сфер:

– перевірка прогнозної фінансової інформації (МСА3400);
– звіти з надання впевненості щодо заходів контролю в організації, що надає послуги (МСА 3402);
– завдання з надання впевненості щодо звітів парникових газів (МСА 3410);
– завдання з надання впевненості щодо складання гіпотетичної фінансової інформації, яка включається в проспект емісії (МСА 3420);
– завдання з виконання узгоджених процедур стосовно фінансової інформації (МСА 4400);
– завдання з підготовки інформації для фінансової звітності (МСА 4410);
– аудити фінансової звітності, складеної відповідно до концептуальних основ спеціального призначення (МСА 800);

– аудити окремих фінансових звітів та певних елементів, рахунків або статей фінансового звіту (МСА 805);

– завдання з надання звіту щодо узагальненої фінансової звітності (МСА 810)

При виконанні супутніх послуг необхідно керуватись в першу чергу Концептуальною основою завдань з надання впевненості, яка визначає й описує елементи та цілі завдання впевненості, а також ідентифікує завдання, до яких застосовуються Міжнародні стандарти аудиту (МСА), Міжнародні стандарти завдань з огляду (МСЗО) і Міжнародні стандарти завдань з надання впевненості. Концептуальна основа сама по собі не встановлює стандарти або не висуває процедурні вимоги щодо виконання завдань з надання впевненості. МСА, МСЗО та МСЗНВ містять основні принципи, важливі процедури та відповідні рекомендації, які узгоджуються з концепціями цієї Концептуальної основи.

Варто нагадати, що завдання з надання впевненості – це завдання, виконуючі які, аудитор надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, інших ніж відповідальна сторона, щодо результатів оцінки або визначення предмету перевірки за належними критеріями.

Основні принципи і процедури, а також рекомендації аудиторам (професійним практикуючим бухгалтерам) при виконанні завдань з надання впевненості, що не є аудитами чи оглядами історичної фінансової інформації, до яких відносяться супутні аудиторські послуги, викладені в МСА 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитами чи оглядами історичної фінансової інформації»

Зокрема, цим МСА визначено, що для того, щоб уникнути непорозумінь між замовником і аудиторською фірмою під час надання аудиторських послуг, необхідно ще до початку виконання певного завдання письмово узгодити умови виконання супутніх послуг, відповідальність сторін та форму і зміст аудиторського звіту. Це можна зробити у листі-зобов'язанні чи іншій належній формі письмової угоди у відповідності з МСА 210 «Узгодження умов завдань з аудиту».

Послуги аудиту надаються виключно на підставі договору (ч. 1 ст. 17 Закону України «Про аудиторську діяльність»). «Інші аудиторські послуги» можуть надаватися на підставі як договору, так і позадоговірних відносин (письмові та усні звернення замовника до аудитора). По суті закону, форма договору на проведення аудиту – письмова, а на надання інших аудиторських послуг – за правилами загального законодавства, що регулює порядок укладання угод (наприклад, договір на консультаційні послуги, абонентське обслуговування, ведення бухгалтерського обліку та ін.).

Виконання узгодженого завдання з надання супутніх послуг повинно виконуватись за заздалегідь розробленим планом.

Планування охоплює розробку загальної стратегії щодо обсягу, сфер особливої уваги, часу й особливостей виконання завдання, а також план завдання, в якому викладено детальний підхід до характеру, часу та обсягу належних процедур збору доказів і причини їх вибору.

Головною метою планування є надання ефективних економічних послуг у визначений проміжок часу, зосередження уваги аудитора на найважливіших напрямках аудиту та виявлення проблем, які слід перевірити найретельніше.

Адекватне планування допомагає також фахівцю-практику належно розподілити роботу серед членів групи із завдання, підвищити рівень управління і нагляду за їхньою роботою та її результатами. Крім того, воно дає можливість координувати роботу, виконану іншими аудиторами та експертами. Характер та обсяг діяльності можуть змінюватися залежно від обставин завдання, наприклад залежно від характеру та складності суб'єкта господарювання і попереднього досвіду фахівця-практика щодо нього.

Ще на етапі планування аудиторської роботи важливо визначити мету і користувача, для якого буде підготовлена підсумкова звітна інформація.

МСА 800 «Особливі міркування - аудити фінансової звітності, складеної відповідно до концептуальних основ спеціального призначення» регламентує дії аудитора при виконанні завдань з аудиту спеціалізованих сфер. Характер, терміни і об'єм робіт, як правило, залежать від самого завдання.

Аудитор може отримати замовлення на виконання спеціального аудиторського завдання по висловлюванню думки відносно якого-небудь одного або декількох компонентів фінансової звітності. Виконання такого аудиту здійснюється як у вигляді самостійного спеціального завдання, так і у рамках аудиторської перевірки всієї фінансової звітності.

У зв'язку з тим, що аудитор висловлює свою думку про кожен елемент, рахунок або розділ фінансової звітності, при визначенні об'єму робіт йому необхідно виявити усі статті звітності, які взаємозв'язані між собою і можуть чинити істотний вплив на інформацію, що перевіряється, унаслідок цих взаємозв'язків.

Якщо виконувалось завдання з перевірки певних елементів, рахунків або статей фінансового звіту аудиторський висновок по усій фінансовій звітності не видається, і аудитор висловлює свою думку лише з приводу того, чи підготовлений перевірений компонент звітності згідно з основами бухгалтерського обліку в усіх суттєвих аспектах. Виходячи з цього в аудиторському звіті необхідно обумовити мету, та коло осіб, для яких він підготовлений.

Основні вимоги щодо звітності аудиторів при виконанні такої послуги наведені у МСА 805 «Особливі міркування - аудити окремих фінансових звітів та певних елементів, рахунків або статей фінансових звітів».

У ряді випадків окремі групи зацікавлених користувачів фінансової інформації вимагають від керівництва економічного суб'єкта підготовки і представлення ним не усієї бухгалтерської звітності за певний період, а тільки узагальненої інформації про фінансове положення і результати фінансово-господарської діяльності.

Узагальнена фінансова звітність менш детальна, чим звітність за підсумками звітного періоду, отже, її необхідно супроводжувати відповідними поясненнями (зокрема, про те, що для повної оцінки фінансового положення і результатів фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта необхідно використовувати останню за часом повну і перевірену фінансову звітність, підготовлену на підставі вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності або відповідних національних стандартів).

В такому випадку аудиторові слід керуватись МСА 810 «Завдання з надання звіту щодо узагальненої фінансової звітності».

Слід зазначити, що завданням з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, в найбільшій мірі властиві системний та комплексний характер, які враховують всю цілісність функціонування будь-якої господарюючої системи, а також взаємозв’язок та взаємодію окремих її підсистем (структурних ланок та бізнес-процесів) та елементів (бізнес-операцій). Комплексність перевірки передбачає розгляд результатів діяльності господарюючого економічного суб’єкту як інтегрального показника взаємодії всіх сторін цієї діяльності та всіх факторів, які впливають на неї. Тому для якісного управління діяльністю суб’єкта господарювання дуже важливим фактором є прогнозування, яке має на меті зниження всіляких ризиків і невизначеностей при ухваленні тих або інших управлінських рішень. Наприклад, інвестор приймає рішення про вкладення фінансових ресурсів в якийсь проект лише після ретельних розрахунків, пов'язаних з прогнозуванням майбутнього стану ринку, визначенням рентабельності вкладень і оцінками вищезгаданих ризиків. Інакше ініціативу можуть перехопити конкуренти, що уміють надійнішим чином оцінювати ситуації і прогнозувати перспективи розвитку економічного суб'єкта.

В даному випадку доцільно провести перевірку прогнозної фінансової інформації керуючись МСА 3400 «Перевірка прогнозної фінансової інформації», яка є одним із видів аудиту спеціалізованих сфер. За результатами виконання такого завдання замовнику видається звіт, у якому наводиться науково обгрунтований опис можливих станів об'єктів в

майбутньому, а також альтернативних шляхів досягнення цього стану, основане на допущеннях, пов'язаних з майбутніми подіями, які, по різних припущеннях, можливо матимуть місце, а також з діями, які необхідно зробити на даний момент часу (на дату підготовки прогнозної інформації).

Як бачимо, надання підприємствам спеціальних аудиторських послуг було би дуже корисне для ефективного функціонування та розвитку підприємств. Але аналіз ринку аудиторських послуг, представлених Аудиторською палатою України показує, що завдання з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, не займають значної частки на ринку аудиторських послуг.

В основному, це пов’язано з тим, що аудиторські фірми, які надають такі послуги, повинні мати висококваліфікованих спеціалістів з достатнім досвідом роботи та знаннями, мати відповідну матеріально-технічну базу, систему контролю якості виконаних робіт та послуг, адже аудиторська організація несе повну відповідальність за якість та строки виконання супутніх послуг згідно з діючим законодавством та умовами договору між клієнтом та аудиторською фірмою. Тому, як правило, послуги, які надаються аудиторськими фірмами зводяться до податкового аудиту чи консультацій з питань оподаткування, або відновлення бухгалтерського обліку та консультацій з питань обліку та фінансової звітності.

Не зважаючи на це, потреби суспільства у послугах з виконання завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, значно більші, оскільки на сучасному етапі замовники аудиту вважають себе захищеними не лише за умови наявності належним чином складеної фінансової звітності, а й після ретельної перевірки та оцінки управлінських рішень з точки зору їх ефективності та оптимальності.

Таку ситуацію можна пояснити не лише зменшенням попиту на такі послуги, а й недостатньо розробленою методикою проведення завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, більш обережним ставленням аудиторів до їх прийняття.

Отже, для якісного надання супутніх аудиторських послуг необхідно розробити методику їх виконання, яка б включала етапи прийняття та узгодження завдання, планування виконання завдання, виконання процедур збору доказів для висловлення незалежної думки в аудиторському звіті.

Література:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частина 1, видання 2014 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частина 2, видання 2014 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_2_all.pdf
4. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений рішенням Аудиторської палати України від від 22 грудня 2011 року N 244/14 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://minfin.com.ua/taxes/-/!news/nrishAPU_244.html

7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Abramova O.S.,
Ph.D. in Economics, Associate Professor
Lemeshko D.
student
Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI "Banking University", Ukraine

ANALYSIS OF THE CURRENT TAX ADMINISTRATION SYSTEM IN UKRAINE

Абрамова О.С.,
кандидат економічних наук, доцент
Лемешко Д.
студент
ХВННІ ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

The financial basis for the state functioning is taxes, because they provide most of the revenue, mobilizing financial resources to finance public spending. In the modern business environment taxes are not only the budget source, but also an effective tool of state regulation of the economy, so they play an important role in ensuring the financial stability of the state and in achieving social welfare of citizens. The problem of the definition of "tax administration" in Ukraine engaged recently. Recently, under the influence of circumstances the attention of many scientists focused on the problems of tax administration. Now in Ukraine continues the project of modernization of tax service, funded by the World Bank and is aimed at improving the tax administration process.

***Keywords**: taxation, taxes, tax control, tax audit, tax law, the tax authorities.*

Фінансовою основою функціонування держави є податки, адже саме вони забезпечують більшу частину доходів бюджетів, мобілізуючи грошові ресурси для фінансування державних видатків. У сучасних умовах господарювання податки слугують не лише джерелом наповнення бюджетів, а й дієвим інструментом державного регулювання економіки, тому вони виконують важливу роль як у забезпеченні фінансової стабільності держави, так і в досягненні соціального добробуту громадян. Проблемою визначення поняття «адміністрування податків» в Україні займаються відносно недавно. В останній час під впливом обставин увагу багатьох науковців зосереджено на проблематиці адміністрування податків. Зараз в Україні триває проект модернізації податкової служби, що фінансується Світовим банком і спрямований на удосконалення саме процесів адміністрування.

Ключові слова: система оподаткування, податки, податковий контроль, податкові перевірки, Податковий кодекс, податкові органи.

Найбільші здобутки у вітчизняній науці у сфері податків досягнуті в працях Довгалюка В.І., Луніної І.О., Лютого І.О., Опаріна В.М., Соколовської А.М., Федосова В.М. та ін. Аналіз досліджень і публікацій показав, що проблемі визначення поняття «адміністрування» приділено чимало уваги. Серед науковців, що висвітлюють дану проблему у своїх працях, варто відзначити: Антонечко В.М., Балтина А.М., Коваля Л.П., Кравцова О.О., Лютого І.О., Покатаєву О.В., Ровта М.В., Субботович Ю.Л., Фрадинського О.А., Шмира І.П. та ін.

Система оподаткування та ефективність податкового контролю є однією з найважливіших основ економічної політики кожної країни, оскільки саме податкові платежі забезпечують основну частину державного бюджету. Тому питання щодо податкової політики в Україні завжди були і залишаються актуальними. У зв'язку з політичною та економічною нестабільністю в нашій державі виникає потреба у реформуванні та підвищенні ефективності функціонування вітчизняної системи оподаткування, а також адаптації існуючого механізму податкового контролю до особливостей сучасних умов функціонування суб'єктів господарювання.

Мета дослідження полягає в досліджені теоретико-методичних засад функціонування національної системи адміністрування податків та взаємозв'язків між елементами податкової системи.

Результати дослідження. Перш за все слід чітко визначити, що таке податки. А. Сміт визначив податки як плату за послуги держави [1]. К. Маркс та Ф. Енгельс вдавались до метафори: «Податки – це материнські груди, які годують уряд. Податок – це п'ятий бог поряд із власністю, родиною, порядком і релігією… У податках втілене економічно виражене існування держави» [1].

І. Озеров стверджував, що податки – «це обов'язкові платежі, які піддані сплачують державі для виконання покладених на неї функцій» [1]. Відповідно до ст.6 Податкового кодексу України (ПКУ), податок – це обов'язковий безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку [2]. Отже, у вузькому значенні податок – це індивідуальний безповоротний платіж нецільового характеру, що справляється до бюджетів різних рівнів.

Відповідно до ст. 14.1.11 ПКУ адміністрування податків, зборів та інших платежів визначається як «сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організовують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом» [2].

Адміністрування містить шість елементів: 1) підготовка опису податку, який забезпечує основу для управління будь-якою податковою структурою; 2) визначення податкової бази для платника; 3) розрахунок і сплата податку; 4) перевірка на відповідність дій платника податку чинному законодавству в добровільній системі співпраці платників та податкових органів; 5) оскарження; 6) примусове виконання (використовується, коли інші засоби не призвели до відповідної сплати податку) [3]. Зауважимо, що серед означеного відсутній елемент, що відображає діяльність уповноважених органів з організації сплати податків. Дискусійним, на нашу думку, є твердження, що перевірка дій платника податку відбувається в добровільній системі співпраці платників та податкових органів, адже перевірки здійснюються незалежно від волі та бажання платників. Сьогодні ми спостерігаємо протистояння між державою і бізнесом, тобто відносини між платниками податків і державними фіскальними органами не є гармонійними [4]. Причин для цього багато: відсутність чіткого механізму захисту прав та інтересів платників податків; непрозорість податкової політики держави; неврегульованість норм податкової поведінки та низька податкова дисципліна; відсутність чітких меж відповідальності за порушення законодавства (зокрема, з боку фіскальних органів); перевищення службових обов'язків працівниками фіскальних органів і, як наслідок, корупція; низький рівень податкової культури; недовіра суспільства до органів державної влади, і, як наслідок, зневажливе ставлення платників податків до свого конституційного обов'язку сплати податків [5]. Для повного розуміння змісту адміністрування податків необхідно дослідити його структуру, тобто виділити складові елементи даної категорії. Так, складовими процесу адміністрування податків є наступні види діяльності: 1) облік платників податків; 2) облік податкових надходжень; 3) збір, обробка та перевірка податкової звітності; 4) контрольно-перевірочна діяльність; оперативно-розшукові заходи; 5) моніторинг процесів оподаткування; 6) прогнозно-аналітична робота; 7) нормотворча діяльність; 8) безпосередня робота з платниками податків; 9) масово-роз'яснювальна й консультаційна робота.

Облік платників податків є однією з основних функцій органів державної податкової служби. Він створює передумови для здійснення контролю за правильністю обчислення, повнотою та своєчасністю перерахування податків і зборів до бюджетів різ них рівнів. Облік податкових надходжень передбачає процедуру визначення податкового зобов'язання і розрахунки з бюджетом.

Податкова консультація – це безоплатна послуга, яка надається контролюючим органом з питань практичного застосування окремих норм податкового законодавства.

Податковий борг – це не внесена у встановлені строки сума узгодженого податкового зобов'язання, а також вся не сплачена у передбачені законом строки сума податкового зобов'язання, що повинна бути визначена згідно чинних норм закону (незалежно від факту її узгодження) [1].

Податковий контроль здійснюється для забезпечення своєчасного надходження запланованих сум до бюджету і державних цільових фондів, визначення правильності нарахування та сплати податків і обов'язкових платежів. Облік платників податків безпосередньо пов'язаний з обліком податкових надходжень, адже ефективність і повнота здійснення останнього безпосередньо залежить від повноти обліку платників. У цьому виявляється двосторонній зв'язок цих елементів.

Аналогічним чином можна охарактеризувати зв'язок між обліком платників та наданням податкових консультацій, на які має право кожен зареєстрований платник, і від яких, як зазначалося вище, залежить розуміння і обізнаність платників з податковим законодавством, а отже і своєчасна, повна сплата податкових зобов'язань. Хоча облік платників є складовим елементом адміністрування податків, він у той самий час, є складовою частиною іншого його елементу – податкового контролю. Тобто, облік платників є одним із шляхів здійснення податкового контролю.

Облік податкових надходжень, у свою чергу, тісно пов'язаний як з обліком платників, так і з усіма іншими складовими системи адміністрування податків. Так, наприклад, від якісного проведених консультативних робіт залежить повнота обліку надходжень, тобто тут знову простежується чіткий двосторонній зв'язок.

Податковий контроль здійснюється з метою перевірки правильності і повноти надходження податкових зобов'язань, а отже перевіряється правильність обліку податкових надходжень. При проведенні останнього, можуть виникати питання проблемного характеру з платниками податків, тоді їх справи можуть передаватися на контроль, що знову ж таки показує двосторонній зв'язок елементів обліку та контролю.

Якщо при проведенні обліку надходжень виявляються боржники, то вирішення таких питань покладається на елемент управління податковим боргом. При цьому може проводитися консультативна робота з платниками-боржниками з питань погашення такого боргу. Завдяки здійсненню податкового контролю можна виявити заборгованість по сплаті обов'язкових податків і зборів; так само, тут виникає необхідність контролю за погашенням такої заборгованості.

Із усього викладеного вище, можна побачити, що всі елементи системи адміністрування податків тісно взаємопов'язані між собою, і слугують свого роду доповненням один одного. Така налагодженість сприяє ефективності здійснення адміністрування. Але, варто також звернути увагу на такий важливий аспект як чітке розмежування завдань і функцій кожної складової, тоді функціонування системи адміністрування буде найбільш результативним для держави.

Система адміністрування податків передбачає взаємодію керуючої (фіскальних та інших центральних органів виконавчої влади) та керованої (податкових платежів) систем, при чому управлінська діяльність керуючої системи спрямована формування податкових надходжень до бюджетів різних рівнів і державних цільових фондів, що забезпечує реалізацію функцій податків у порядку, передбаченому законодавством.

Суб’єктами системи адміністрування податків є, з одного боку, уповноважені державою фіскальні органи, а з іншого – платники податків, зборів та платежів до бюджетів і державних цільових фондів, а також інші суб’єкти, які впливають на формування та функціонування системи адміністрування податків.

Функція держави як суб’єкта податкових відносин полягає у створенні законодавчої бази, що слугує основою для стягнення податків та інших платежів. Платники, своєю чергою, реагують на створене державою податкове середовище і, таким чином, або стимулюють пожвавлення адміністративних процесів, або гальмують їх [1].

Функцію контроль за виконанням податкового законодавства держава делегує контролюючим органам, передусім, фіскальним. Діяльність фіскальних органів у процесі адміністрування податків полягає у створенні налагодженого механізму нарахування та стягнення податків, тобто максимально ефективному обслуговуванні процесів, пов'язаних зі стягненням окремих законодавчо визначених видів податків та зборів.

Фіскальні органи забезпечують створення методичної та методологічної баз для стягнення податків і зборів, розробку інформаційних матеріалів для платників податків з питань застосування податкового законодавства.

Під об'єктом адміністрування податків ми розуміємо те, на що спрямована діяльність уповноважених органів, тобто процес мобілізації податкових платежів у бюджет. Іншими словами, об'єктом є виконання податкових зобов'язань. Відповідно до ст.14 ПКУ, податкове зобов'язання – сума коштів, яку платник податків, у тому числі податковий агент, повинен сплатити до відповідного бюджету як податок або збір на підставі, в порядку та у строки, визначені податковим законодавством (у тому числі сума коштів, визначена платником податків у податковому векселі та не сплачена в установлений законом строк). В кінцевому підсумку, основна мета процесу адміністрування податків передбачає вирішення двох головних проблем: 1) забезпечення фіскальних потреб держави та 2) досягнення високого рівня довіри платників податків [6].

На підставі цього можемо виокремити відповідні функції системи адміністрування податків: фіскальну та стимулювальну. Однак виконання фіскальної функції неможливе без належного контролю, тому система адміністрування податків виконує три функції: фіскальну, стимулювальну та контрольну.

Фіскальна функція забезпечує формування та мобілізацію надходжень до бюджетів різних рівнів і державних цільових фондів, які згодом використовуватимуться для фінансування потреб суспільства.

Суть стимулювальної функції полягає у створенні таких умов оподаткування, які сприятимуть, з одного боку, розвитку економічних процесів і явищ (наприклад, розвитку підприємницької діяльності), а з іншого – підвищенню рівня добровільності сплати податків у країні.

Контрольна функція передбачає контроль з боку держави за фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, зокрема за джерелами їх прибутків і витратами, з метою забезпечення своєчасних та в повному обсязі надходжень платежів податкового характеру до бюджетів різних рівнів.

Система адміністрування податків виступає інструментом, що визначає успіх чи невдачу усієї бюджетно-податкової політики країни. Зокрема, ефективна система справляння податків забезпечує створення середовища, сприятливого для підприємницької та інвестиційної діяльності, для діяльності фіскальних органів, підвищення точності прогнозування бюджетних надходжень і вирішення інших проблем, пов'язаних з адмініструванням податків та інших платежів.

Недоліки адміністрування податків призводять до різкого зниження надходжень у бюджет, збільшують ймовірність податкових правопорушень, порушують баланс міжбюджетних відносин і, зрештою, нагнітають соціальну напруженість у суспільстві.

Якість податкового адміністрування є віддзеркаленням діяльності фіскальних органів та рівня податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання, а тому важливими факторами поліпшення якості податкового адміністрування є: вдосконалення організаційної структури податкових органів; зміцнення їх матеріально-технічної бази; використання нових технологій контрольної роботи; зміна концепції взаємовідносин податкових органів і платників податків; підвищення кваліфікації кадрів та ін.

Отже, сучасна система адміністрування податків повинна забезпечувати виконання таких завдань: 1) помірне податкове навантаження; 2) створення справедливої та прозорої системи адміністрування податків, що передбачає максимально зручні умови для сплати

податків; 3) забезпечення справедливих і рівних умов оподаткування для усіх платників податків; 4) своєчасне та у повних обсягах адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів відповідно до законодавства; 5) виявлення джерел доходів з метою їх оподаткування та мінімізація витрат на стягнення податків.

На підставі викладеного вище, можемо зробити висновок, що в сучасних умовах відкритої економіки система адміністрування податків – одна з найважливіших складових системи оподаткування. Незважаючи на це, в теорії оподаткування питання дефініції адміністрування податків залишається актуальним.

Таким чином, податкове адміністрування є одним із основних елементів ефективного функціонування податкової системи та економіки держави у цілому. Система адміністрування податків – це форма комплексної системної організації процесів податкового регулювання, контролю і стягнення податків, заснована на поєднанні владно-імперативних методів податкових органів і сти- мулюванні самоініціативи платників податків. Ця система містить у собі п'ять складових елементів: 1) облік платників податків; 2) облік податкових надходжень; 3) консультативне обслуговування платників; 4) контрольно-перевірочна робота; 5) управління податковим боргом.

Отже, виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновки про те, що система адміністрування податків є багатогранною і досить складною. У той же час, даний елемент податкової системи є одним з визначальних і найважливіших, оскільки від його функціонування залежать відносини, які складаються між державою і суспільством. Для вдосконалення системи адміністрування податків необхідно дослідити її організацію, визначити джерела інформації та їх достовірність. Тільки спільними зусиллями держави разом із платниками податків можливо подолати нинішні тимчасові фінансові труднощі. Кардинальні зміни вже почались із реформування вітчизняної системи оподаткування, а забезпечення стабільного наповнення бюджету, в свою чергу, призведе до поліпшення економічної ситуації в країні, дасть можливість для фінансування необхідних соціальних програм у повному обсязі та сприятиме створенню позитивного клімату для залучення інвестицій і ведення бізнесу.

Література:

1. Корнієнко С.А. Основи сучасного адміністрування податків / С.А. Корнієнко, Т.Н. Корнієнко // Вісник ДДФА: Економічні науки. – Науково-теоретичний журнал. – 2010. – № 1.
2. Податковий кодекс України: закон України: [прийнято ВР 02.12.2010 р. № 2755-VI] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon. rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main. cgi? nreg =2755-17
3. Іванишина О.С. Удосконалення адміністрування прямих податків як чинник підвищення їхньої фіскальної ефективності / О.С. Іванишина // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 221-225.
4. Бандурка О.М. Податкове право. Навч. посіб. / О.М. Бандурка, В.Д. Понікаров, С.М. Попова. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 312 с.
5. Чернякова Т.М. «Критерії ефективності процесу податкового адміністрування» / Т.М. Чернякова // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3.
6. Олейнікова Л. «Проблеми визначення фіскальної та економічної результативності податкового адміністрування в Україні» / Л. Олейнікова // Економічний вісник університету. – 2009. – Випуск 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/

8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Gulik T.V.,
PhD, Associate Professor of Business Economics
Vostrikova L.G.
Master
The National Metallurgical Academy of Ukraine, Dnipro

JUSTIFICATION OF PRICING METHODS IN TERMS OF COMPETITIVENESS AND UNCERTAIN MARKET CONDITIONS

Гулік Т. В.,
к.е.н., доцент
Вострікова Л. Г.
магістрант
Національна металургійна академія України, Дніпро

ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РИНКОВОЇ КОН'ЮКТУРИ

The article reviews the evolution of scientific approaches to the definition of "pricing" within different scientific schools held their comparative characteristics. Specifies external and internal pressures on pricing are arguments on the need of providing information to identify the key factors in decisions on pricing. Advantages and limitations of existing methods of pricing, and proposed to combine existing methodologies in pricing method based on taking into account the profit margin elasticities of supply and competitiveness.

Keywords: *price, pricing policy, the theory of value, pricing methods*

У статті розглянуто еволюцію наукових підходів до визначення поняття «ціноутворення» в межах різних наукових шкіл, проведено їх порівняльну характеристику. Уточнено зовнішні та внутрішні впливи на ціноутворення, наводяться доводи щодо необхідності організації інформаційного забезпечення задля виявлення ключових факторів у прийнятті рішень щодо ціноутворення. Виділено переваги та певні обмеження існуючих методів ціноутворення, та запропоновано об'єднати існуючі методики в метод ціноутворення на основі врахування маржинального прибутку, еластичності попиту та конкурентоспроможності продукції.

Ключові слова: *ціна, політика ціноутворення, теорія вартості, методи ціноутворення*

Постановка проблеми

Сучасні підприємствами все більш активно приділяють увагу товарній та комунікаційній політиці, проте незважаючи на це, ціна залишається одним з основних чинників конкурентоспроможності підприємства та одним з найбільш істотних факторів, що визначають ефективність його діяльності. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції, попит на неї. Через ціни реалізуються кінцеві комерційні цілі, визначається ефективність діяльності всіх ланок виробничо-збутової структури підприємства. Якщо в ціну продукції не закладений певний рівень рентабельності, то на кожній наступній стадії кругообігу капіталу підприємство буде мати все меншими коштами, що в кінцевому підсумку позначиться і на обсягах виробництва, і на фінансовий стан підприємства. У той же час в умовах конкуренції іноді припустимо застосовувати збиткові ціни для завоювання нових ринків збуту, витіснення конкуруючих фірм і залучення нових споживачів. Таким чином, цінова політика підприємства – суть рішення дилеми між високою ціною реалізації і великими обсягами продажів.

В умовах сучасної економіки України роль цінової політики зростає, що обумовлено загостренням конкурентної боротьби, зростанням чутливості споживачів до рівня цін, коливаннями платоспроможності та економічною і політичною нестабільністю. При цьому підвищується важливість управлінських рішень зі встановлення цін, оскільки кінцеві фінансові результати і ринкове становище підприємства прямо залежить від обсягів збуту та цін на продукцію.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Актуальність і важливість цього питання спричинила велику різноманітність праць щодо теоретико-методичних поглядів зарубіжних і вітчизняних вчених. Зокрема, у працях А. Сміта [10], Д. Рікардо, К. Маркса [4], Н. Сеніора [4], Дж. Мілля [4], Ж.-Б. Сейя [5], Ф. Бастіа [5], Є. Бем-Баверка [8], Ф. Візера [8], К. Менгера [8], М. Портера [1], Л. Вальраса [1], А. Маршала [4], В. Паретто [4], Дж. Хикса [4], М. Туган-Барановського [4], Є. Слуцького [4], У. Петті, розглядаються питання щодо визначення поняття «ціноутворення». Проблемам ціноутворення також приділяють увагу такі вчені, як Гаркавенко С. С. [2], Герасимчук В. Г. [3], Котлер Ф. [6], Мазур О.Є. [7], К.І. Редченко, А.О. Романченко [9], Тарасевич В. М. [11], Шкварчук, Л. О [12].

Постановка цілей

Необхідність визначення рівня ціни з урахуванням особливостей динаміки ринкової кон'юнктури, а також недостатнє теоретичне і прикладне забезпечення процесу формування цінової політики підприємства, обумовлюють необхідність проведення відповідного дослідження з метою уточнення сутності ціноутворення та вдосконалення його методичного підходу на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу

Процеси ціноутворення займають центральне місце в дослідженнях різних науковців, а тому є широко представленими у роботах відомих економістів, оскільки вони по суті визначають вартість продукту (послуги) у процесі мінових відносин. Їх узагальнений аналіз щодо сутності поняття «ціноутворення» представлено у розрізі різних наукових шкіл (табл. 1).

Історично перші дослідження процесу ціноутворення відбувалися в межах класичної школи політичної економії. В завершеному вигляді ці погляди були узагальнені в трудовій теорії вартості К. Маркса [4]. Першими дослідниками питання ціноутворення в межах даної школи були У. Петті та А. Сміт [10], які розглядали процес встановлення ціни виключно з позиції виробництва та відповідних витрат, основними з яких є земельна рента, заробітна плата, відсоток на капітал. Подальші дослідження питання ціноутворення знайшли своє втілення в роботах П. Буагільбера, Д. Рікардо, та К. Маркса [4], які вже розглядали лише працю та заробітну плату як основу для ціноутворення, оскільки саме праця є першочерговою в створенні як кінцевих продуктів, так і факторів виробництва. Проте слід зазначити, що незважаючи на те, що класики вважали витрати основою для будь-якого ціноутворення, а ціни, що базувалися на витратах – істинними, все ж вони погоджувались, що певний вплив на ціноутворення має і попит на товар, що викривляє істину ціну товару, який виходить на ринок.

Таблиця 1

Узагальнення підходів до визначення поняття «ціноутворення» в межах різних наукових шкіл

Представники	Сутність підходу	Позитивні сторони	Негативні сторони
Класична школа політекономії (Теорії трудової вартості)			
У. Петті	Існує два види ціноутворення: політичне, яке здійснюється під впливом попиту та пропозиції, та природне, основою для якого є кількість праці, витрачена на виробництво товару	Вбачає у вартості об'єктивну основу ціни, головною сферою її утворення виступає суспільне виробництво	Не враховувала споживчу цінність товару
А. Сміт [10]	В процесі ціноутворення повинні враховуватися витрати, пов'язані з виробництвом товару, а саме: земельна рента, виробничі витрати, заробітна плата, прибуток на капітал та доставку товару на ринок. Метою ціноутворення є встановлення так званих «нормальних» або «природних» цін		

Д. Рікардо	Основою ціноутворення є кількість праці, необхідна для виробництва необхідного товару. Товари можуть порівнюватися через «відносні ціни», які відображають витрачені людино-години		
П. Буагільбер	Основою ціноутворення має бути обсяг робочого часу, витраченого на виробництво відповідного товару, проте в процесі встановлення ринкових цін вони можуть відхилятися від «істинних» під дією цілої сукупності чинників		
К. Маркс [4]	Формування ціни здійснюється через додавання витрат, понесених на виробництво відповідного товару та доданої вартості, яка створюється робочою силою (так званою «неоплаченою працею»)		
Теорія витрат виробництва			
Н. Сеніор [4]	Для ціноутворення базою є сума заробітних плат найманих працівників та прибутків капіталістів, проте остаточне ціноутворення формується під впливом ринкової кон'юнктури	В основі мінової вартості лежать витрати виробництва, враховується уречевлена праця	Виконанню втратами виробництва ролі основи мінової вартості перешкоджає відсутність у їхній вартості додаткового продукту.
Дж. Мілль [4]	Визначення мінової вартості речей або встановлення цін на них здійснюється пропорційно витратам виробництва, які представлені заробітною платою та прибутком		
Теорії трьох чинників виробництва			
Ж.-Б. Сей, Ф. Бастіа [5]	Основою ціноутворення є земельна рента, заробітна плата та відсоток на капітал, які є платою за відповідний внесок кожного фактору виробництва, а саме: землі, праці та капіталу	Земля вважалась головним природним чинником в утворенні вартості бере участь не тільки праця, а й капітал.	Звинувачення цієї теорії в захисті капіталізму
Теорія «граничної цінності»			
Є. Бем-Баверк [8]	Визначення ціни відбувається на основі рідкісності блага. Особливо яскраво це проявляється лише тоді, коли даного блага не вистачає для задоволення всього обсягу попиту	Розкрила закономірності визначення корисності і формування ринкового попиту	Неможливість кількісного визначення корисності товару внаслідок її суб'єктивного оцінювання споживачами
Ф. Візер [8]	Ціноутворення здійснюється на основі витрат виробництва, вартість яких визначається граничною корисністю споживчого блага		
К. Менгер [8]	Ціноутворення має відображати цінність товарів, коли ми розуміємо, що без них неможливо задовольнити наші потреби		
М. Портер [1]	Базою для ціноутворення є цінність даного блага для покупців, оскільки ціна – це те, що покупці готові оплачувати		
Л. Вальрас [1]	Ціноутворення повинно здійснюватися виходячи з рідкісності благ. Усі блага, які є		

	рідкісними, мають ціну		
Теорія ринкового ціноутворення (неокласична школа)			
А. Маршал [4]	Ціноутворення є виключно ринковим процесом, а витрати виробництва та гранична корисність є лише складовими закону попиту та пропозиції, які можна порівняти з лезами ножиців	Залежність ціни від інтенсивності останньої потреби дає змогу встановити рівновагу між попитом і пропозицією.	Не дає відповіді на питання, чим же буде визначатися ціна у випадку збігу попиту і пропозиції, а також не враховується той факт, що як попит, так і пропозиція, у свою чергу, залежать від рівня цін на товари
В. Паретто, Дж. Хикс [4]	Встановлення цін як на споживчі товари, так і на фактори виробництва відбувається в результаті встановлення рівноваги між попитом та пропозицією на ринку		
М. Туган-Барановський [4]	Ціноутворення здійснюється на основі таких витрат, за яких виробляється така кількість товару, яка необхідна ринку (ціни встановлюються відповідно до виробничих витрат, які відповідають рівню сукупного попиту)		
Є. Слуцький [4]	Процес ціноутворення цілком залежить від ринкової кон'юнктури та наявності і рівня ціни на товари-замінники		

Абсолютна трудова теорія вартості стала фундаментом соціалістичної або планової (витратної) моделі ціни. Схематично формування ціни відповідно до теорії вартості виглядає так (рис. 1):

Рис. 1. Схема формування ціни відповідно теорії вартості

Ця теорія вартості показала свою безпідставність на практиці, де ціна визначається як грошове вираження вартості товару, однак, витратна модель ціноутворення й досі домінує як у сучасній вітчизняній економічній науці, так і на практиці.

Одночасно з класиками дану проблему досліджували прихильники теорії витрат, які також наполягали на витратній природі ціноутворення і досліджували процес встановлення цін виключно з позиції виробництва.

Відмінним від наведених підходів стала теорія маржиналістів або теорія «граничної корисності», в межах якої основою ціноутворення є корисність блага для споживача, його здатність задовольняти потреби. Прихильниками даної теорії були Є. Бем-Баверк [8], Ф. Візер [8], К. Менгер [8], М. Портер [1], Л. Вальрас [1]. Згідно даної теорії основою для встановлення ціни є рідкісність блага та його гранична цінність для споживача. Саме ці характеристики є причиною того, що покупці готові придбати даний товар. Схематично процес формування ціни при цьому підході можна відобразити як (рис. 2):

Рис. 2. Схема формування ціни з використанням граничних величин

Таким чином, якщо класики та прихильники теорії витрат досліджували виключно витратну основу ціноутворення, то маржиналісти – навпаки робити акцент саме на корисності блага як основи для встановлення його ціни. Спробу поєднати дані два підходи

здійснив А. Маршал [4]. Згідно його підходу як витрати, так і цінність блага мають вплив при встановлені ціни на товар. Всі фактори, які мають вплив на ціну, проявляють даний вплив через попит та пропозицію на ринку. Ціна встановлюється шляхом врівноваження попиту та пропозиції, які, в свою чергу, відображають дію всіх чинників ціноутворення як зі сторони попиту, так і зі сторони пропозиції. Схематично етапи встановлення ринкових цін можна зазначити як (рис. 3):

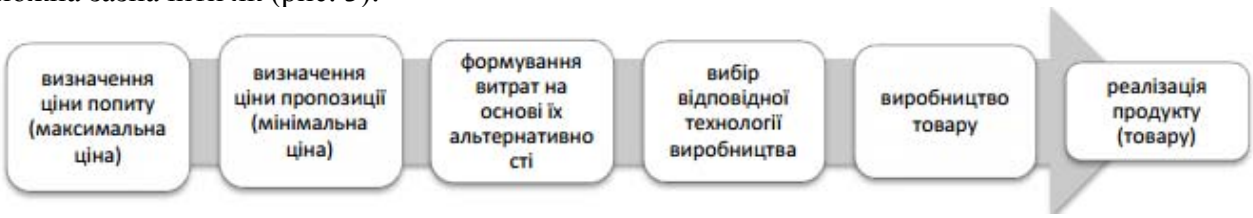


Рис. 3. Схема формування ринкової ціни

Подальший розвиток даної теорії відбувався у роботах В. Паретто, Дж. Хикса, М. Туган-Барановського, Є. Слуцького [4], які більш детально досліджували питання ринкового ціноутворення та розвивали проблему впливу різних ринкових чинників на процеси ціноутворення.

Однак, при всіх позитивних моментах визначення економічних зв'язків і диспропорцій серед учасників ринку при визначенні ціни на товар, а також спроби авторів об'єднати найбільш прогресивні ідеї ціннісної й витратної теорії ціни, викликає проблема визначення ціни при нерівноважних ситуаціях. Пропоновані моделі визначення рівноваги і ціни (модель «конкурентної рівноваги», моделі «Маккензі»), на нашу думку не відображають дійсність адекватно і є гіпотетичними, оскільки цим моделям не вистачає емпіричного змісту. Рівновага не може бути унікальною і стабільною, як це очікується.

Як висновок, можна сказати, що у межах еволюційного підходу основною причиною зміни характеристик ціни як економічної категорії є перманентність змін, що обумовлені внутрішньою логікою функціонування економічної системи, які пов'язані історично (еволюційно) з певним типом товарного виробництва. Саме через вплив економічних чинників, що призводять до еволюції поняття ціни заслуговує на те, щоб бути у фокусі досліджень. Економісти й досі не дійшли спільної думки, що є першопричиною визначення ціни: витрати чи потреби, виробництво чи ринок. Це дає привід для подальшого дослідження категорії ціни та її ролі в економіці.

Розглянувши та визначивши теоретичні аспекти досліджуваної проблеми, наступним є аналіз методичних підходів ціноутворення, оскільки вибір методу ціноутворення та встановлення ціни реалізації продукції є одним із найважливіших етапів формування цінової політики.

Метод (від грец. *methodos* – шлях дослідження або пізнання, теорія, вчення) – сукупність прийомів або операцій практичного або теоретичного освоєння дійсності, підпорядкованих вирішенню конкретного завдання [7].

Методи ціноутворення – це різні способи формування цін.

Підприємства, обираючи той чи інший метод встановлення ціни, спираються на основні принципи ціноутворення, залежно від особливостей своєї діяльності. З точки зору цілей діяльності, ми пропонуємо розглядати такі підходи до ціноутворення:

- максимізація прибутку в довгостроковому періоді;
- максимізація прибутку в короткостроковому періоді;
- збільшення показника частки ринку;
- збереження статусу цінового лідера в галузі;
- перешкоджання появі нових конкурентів;
- збереження лояльності з боку торгових посередників;
- покращення іміджу організації;
- поліпшення продажів «слабких» продуктів;

• запобігання «ціновим війнам».

Сучасна практика використовує цілу систему методів ціноутворення. Це пов’язано з тим, що під час визначення ціни на конкретні товари виникає ряд складних проблем, які неможливо вирішити за допомогою якогось одного універсального методу.

Проведений нами аналіз виявив такі проблеми:

• по-перше, на ціни товарів впливають різні фактори;

• по-друге, рівні цін на конкретні товари мають повною мірою відображати витрати на їх виробництво та реалізацію;

• по-третє, ціни мусять забезпечувати розширене виробництво підприємства (бути основою отримання необхідного прибутку);

• по-четверте, конкретні види цін містять різні елементи;

• по-п’яте, ціни повинні адекватно вписуватися у сформовані ринкові відносини (враховувати кон’юнктуру ринку, відмінності в якості товарів, споживчі властивості, умови постачання тощо).

Перед вибором методу для обчислення базової ціни підприємство має отримати та проаналізувати інформацію про чинники, які обумовлюють рівень цін. Основні напрями збирання інформації для формування базової ціни представлені в табл. 2 [11].

Таблиця 2

Інформація, яка потрібна для ухвалення цінового рішення

Напрямок	Інформація
Ринок	- Сегменти ринку, в яких реалізується товар; - Географічне положення; - Обсяг ринку; - Кон’юктура ринку; - Перспективи зростання обсягу продажу; - Основні конкуренти; - Здатність задовольняти потреби покупців
Товар	- Товари конкуренти у продажу; - Вимоги до товару; - Новизна товару; - Якість товарів у порівнянні з товарами конкурентів; - Співвідношення товарів з цінами; - Необхідність модифікації; - Сприйняття ціни товару покупцем
Конкуренція ринку	- Доля ринку конкурентів; - Можливості зміни ціни; - Фінансове становище конкурентів; - Дані про прибутки та збитки
Політика уряду	- Вплив на уряд політики уряду; - Державне регулювання галузі
Виробництво та витрати	- Обсяги виробництва та складські запаси товарів; - Витрати, що відповідають рівневі наявності складських запасів; - Вплив обсягу виробництва на виторг від продажу та прибутки; - Вплив на витрати зміни обсягів виробництва і складських запасів
Виторг від реалізації та прибуток	- Співвідношення між виторгом від продажу, прибутком і витратами за різними витратами за різними товарами; - Питома вага прибутку в ціні одиниці товару та відмінність її від аналогічного показника конкурентів; - Витрати, які мають відношення до прийняття рішення про ціни

Обираючи методи ціноутворення підприємство повинно отримати як можна більше інформації, виділити основні чинники, що впливають на ціну.

У практиці ринкового ціноутворення використовується безліч методів формування ціни, їх аналіз представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Основні методи ціноутворення

Група методів	Методи ціноутворення
1) Методи, орієнтовані на витрати	1) Метод повних витрат (фактичних і стандартних) 2) Метод граничних витрат (фактичних і стандартних) 3) Метод доходу з обороту 4) Метод рентабельності інвестицій 5) Метод аналізу беззбитковості і визначення цільового прибутку 6) Метод прямих витрат 7) Метод надбавок до ціни
2) Методи, орієнтовані на попит споживачів	1) Метод споживчої оцінки 2) Метод максимізації продажу з урахуванням еластичності попиту 3) Метод психологічного ціноутворення 4) Метод розрахунку економічної цінності товару 5) Метод оцінки максимально прийнятної ціни 6) Метод аналізу границь 7) Метод аналізу піку збитків та прибутків
3) Параметричні методи	1) Метод порівняння питомих показників 2) Метод бальних параметричних оцінок 3) Метод кореляційно-регресивного аналізу 4) Агрегатний метод
4) Методи, орієнтовані на конкурентне оточення	1) Метод поточних цін 2) Метод слідування за лідером конкуренції 3) Метод розрахунку на основі прийнятих в практиці даного ринку цін 4) Метод престижних цін 5) Змагальний метод 6) Тендерний метод

Переваги	Недоліки
Простота і прозорість визначення ціни; Надійність; Мінімум цінової конкуренції; Справедливість. Дозволяє виявляти резерви зниження витрат і оптимізації процесів.	Ігнорування потреб ринку; Відсутня мотивація до зниження витрат; Чим вище витрати, тим вища ціна; Умовний поділ витрат на прямі і непрямі, основні і накладні, що не поєднується з правилами фінансового обліку
Простота у використані, ціна виступає як стимул продаж; Важко підсумовувати умовно-постійні та змінні витрати для конкретного товару; При визначенні рівня зміни рівноваги враховується дія лише одного чинника - попиту.	Труднощі і дорожнеча при визначені цінності блага для різних груп споживачів, вибір найважливіших параметрів товарі і їх вагових коефіцієнтів; Труднощі у визначенні функції «ціна - збут»; Ймовірність отримання збитку.
Дають змогу розрахувати параметри, які не піддаються кількісному виміру; Зручні при розрахунку ціни на новий і модифікований товар	Труднощі у розрахунках; Не ефективно при індивідуальному виробництві; Передбачає проведення експертних оцінок, що носить суб’єктивний характер
Запобігає « війні» цін; Методи прості і зручні, коли важко визначити витрати, реакцію конкурентів і попит; Можна зберегти свою частку ринку прибутку на рівні середньогалузевої.	Конкуренти мають відмінні структуру витрат, цілі, збутові та фінансові можливості від даного підприємства; Товар даного підприємства може сприйматися споживачами як кращий, ніж товар конкурента.

Методи, засновані на обліку витрат, відображають орієнтацію на виробників, вони є традиційними і досить поширеними, що обумовлено наявністю необхідної інформації у підприємств, простотою розрахунків, можливістю визначити нижню межу ціни, що дозволяє відшкодувати понесені витрати. Проте вони мають недоліки: не враховується рівень попиту і може скластися ситуація, коли через високу ціну товар не буде реалізований; "витратна" ціна не відбиває міри цінності товару для покупців; ігнорується вплив цін конкурентів і їх поведінка.

Ціноутворення, орієнтоване на попит споживачів, розглядалось багатьма фахівцями [2, 3, 6], які вважають, що попит є єдиним чинником, який повинен враховуватися при обґрунтуванні ціни. При такому підході підприємство виходить з того, що споживач сам визначає співвідношення між цінністю товару для нього особисто і його ціною, порівнюючи ціни на аналогічні товари, представлені на ринку. Зміна ціни ставиться в залежність від зміни рівня попиту на товар таким чином, що ціна збільшується при зростанні попиту і зменшується при його зниженні, а витрати виробництва враховуються лише як обмежувальний чинник, що показує, чи може товар за визначеною цим методом ціною приносити підприємству прибуток.

Ціноутворення, що враховує умови конкуренції, застосовують підприємства, що працюють на ринку чистої або олігополістичної конкуренції. Перевагою цих методів є врахування поведінки конкурентів та встановлення ціни власної продукції в межах ринкових цін. Недоліками є обмеженість інформації, працездатність методів лише на окремих видах ринку, ігнорування споживчих факторів.

Враховуючи переваги та певні обмеження вищезгаданих методів встановлення ціни, доцільно об’єднати існуючі методики в метод ціноутворення на основі врахування маржинального прибутку, еластичності попиту та конкурентоспроможності продукції. На українському ринку чинник конкурентоспроможності продукції набуває особливого значення. До сьогодні близько 60% вітчизняних підприємств використовують витратний метод ціноутворення, а лише близько 10% застосовують маржинальний метод, проте ускладнення конкурентної ситуації внаслідок появи великої кількості конкурентів як всередині ринку, так і з-за кордону вимагає пошуку шляхів адаптації механізму ціноутворення до нових умов ринку. Більше того, обґрунтування ціни в реальних умовах невизначеності ринкової кон’юктури здебільшого зумовлює необхідність одночасного проведення аналізу рівня ціни з урахуванням витрат, сформованого співвідношення між попитом і пропозицією, існуючою конкуренцією, та уточненням її з урахуванням впливу цих факторів. При цьому аналіз витрат дозволяє встановити нижню межу ціни. Аналіз співвідношення попиту і пропозиції дає можливість виявити верхню межу ціни. І, нарешті, аналіз цін товарів конкурентів дозволяє більш точно наблизитися до реальної ціни товару.

Висновки

Проведене нами дослідження дозволило встановити, що наукові погляди на природу і функції ціни можна звести до чотирьох основних підходів ціноутворення. На початку наукової еволюції економічних вчень, бралися до уваги лише об’єктивні чинники ціноутворення, на другому етапі – навпаки, лише суб’єктивні, на третьому етапі ці дві групи чинників були об’єднані. Поряд із цим окремі західні економісти і дотепер продовжують віддавати перевагу теорії граничної корисності, розглядаючи суб'єктивні оцінки споживачів як головний чинник встановлення ціни. Деякі економісти взагалі виступають проти необхідності використання будь-якої теорії ціноутворення на сучасному етапі. Вчені й досі не дійшли спільної думки, що є першопричиною визначення ціни: витрати чи потреби, виробництво чи ринок. Це дає привід для подальшого дослідження категорії ціни та її ролі в економіці. Перспективними напрямками наукових досліджень вважаємо реалізацію методу основаному на врахуванні маржинального прибутку, еластичності попиту та конкурентоспроможності продукції.

Література:

1. Агапова И.И. История экономических учений: учебное пособие / И.И. Агапова. – М. : «Экономист», 2004. – 285 с.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг. Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
3. Герасимчук В. Г. Маркетинг: теорія і практика. - К.: Вища школа, 1994.
4. Історія економіки та економічної думки [Текст]: [навч. посіб. для вищ. навч. закл.] / [О. Ю. Амосов, В. В. Калюжний, В. Л. Міненко та ін.]; за заг. ред.: О. Ю. Амосов; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін–т держ. упр. – Х. : Магістр, 2009. – 404 с.

5. Історія економічних учень [Текст]: підручник: У 2 ч. / За ред.: В.Д. Базилевич. – 3-є вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. Ч. 2 / [В.Д. Базилевич, Н.І. Гражевська, Т.В. Гайдай та ін.]. – 2006. – 575 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ, ст. Е.М. Пеньковой.- М.: Прогресс, 1990.- 736 с.
7. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення. Навчальний посібник– К.: «ЦУЛ», 2012. – 480 с.
8. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бѐм–Баверк, Ф. Визер. – М.: Экономика, 1992. – С. 31–242.
9. Редченко К.І. Ціноутворення в сучасних умовах [Електронний ресурс] / К.І. Редченко, А.О. Романченко // Збірник науково–технічних праць. Науковий вісник НЛТУ України. – 2009.
10. Сміт А. Добробут націй [Текст]: дослідж. про природу та причини добробуту націй: [Пер. з англ.] / Адам Сміт; [Наук. ред.: Є.Литвин]. – К.: Port–Royal, 2001. – 593 с.
11. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия / В. М. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2003. – 336 с.
12. Шкварчук, Л. О. Ціни і ціноутворення [Текст] : навчальний посібник / Л. О.Шкварчук. – 2–е вид., випр. – К. : Кондор, 2004. – 214 с.

9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Havrylchenko O.V.
PhD in Economics
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

FACTOR ANALYSIS METHODS IN THE CRISIS MANAGEMENT SYSTEM OF AN ENTERPRISE

Гаврильченко О.В.
кандидат економічних наук
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

МЕТОДИ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Abstract. *The feasibility and application necessity of the factor analysis methods through research of socio-economic phenomena and processes is justified. The calculation of the factors influence on the probability of occurrence bankruptcy of an enterprise is conducted, based on results of the factor analysis the directions of increasing the level of enterprise financial state is suggested.*

Key words: *factors, factor analysis, factor analysis methods, crisis management, probability bankruptcy of an enterprise.*

Анотація. *Обґрунтовано доцільність та необхідність застосування методів факторного аналізу при дослідженні соціально-економічних явищ та процесів. Проведено розрахунок впливу факторів на ймовірність настання банкрутства підприємства, з урахуванням результатів факторного аналізу запропоновано напрями підвищення рівня його фінансового стану.*

Ключові слова: *фактори, факторний аналіз, методи факторного аналізу, антикризове управління, ймовірність банкрутства підприємства.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. При аналізі складних соціально-економічних процесів та явищ виникає необхідність вивчення великої кількості показників. Деякі з них взаємопов'язані і значною мірою дублюють один одного. В той самий час показники лише у непрямій формі відображають найбільш суттєві, але такі, що не піддаються безпосередньому спостереженню та вимірюванню внутрішні, приховані властивості явищ. У таких ситуаціях природною є спроба сконцентрувати інформацію шляхом виразу великої кількості вихідних ознак через меншу кількість більш інформативно містких внутрішніх характеристик явищ. При цьому припускається, що найбільш місткі характеристики є найбільш суттєвими, визначними. Саме методи факторного аналізу використовуються для здійснення такого стискання інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність, значення та методику проведення факторного аналізу досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: К. Іберла, І. Ф. Полєщук, Ю. В. Волощук, І. В. Галкіна, А. А. Халафян, та багато інших. Однак, прискорення соціально-економічного розвитку національного господарства України, підвищення рівня ефективності бізнес-адміністрування економічних процесів і ринку, вимагають подальшого дослідження та більш широкого застосування економіко-статистичних методів в аналітико-синтетичних дослідженнях та розробках, в тому числі в процесі антикризового управління підприємством.

Формування цілей статті. Обґрунтування доцільності застосування факторного аналізу в системі антикризового управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. У цілому, факторний аналіз – це аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження [1].

Сутність методів факторного аналізу полягає в переході від опису деякої множини досліджуваних об'єктів, що задається великою кількістю вимірюваних ознак, до опису меншим числом максимально інформативних показників, що відображають найбільш суттєві властивості явища. Такі змінні називаються факторами. Факторний аналіз не потребує апріорного поділу змінних на залежні та незалежні, адже всі змінні розглядаються як

рівноправні Таким чином, факторний аналіз з формальної точки зору – це передусім набір критеріїв в якості матриці факторних навантажень та алгоритмів пошуку їх екстремумів. Майже всі алгоритми факторного аналізу – це ітераційні процедури пошуку екстремуму [2].

У загальному вигляді система попередження загрози банкрутства представлена сукупністю функцій, методів, принципів і компонентів, за допомогою яких суб'єкт управління впливає на об'єкт з метою фінансового оздоровлення, збереження його цілісності, мінімізації втрат ринкової вартості та формування стабільно стійкої оптимальної структури, яка своєчасно реагує на запити оточуючого середовища [3].

Однією з основних складових антикризового управління підприємством є визначення ймовірності банкрутства підприємства. На сьогодні існує велика кількість методів факторного аналізу, проте для розрахунку впливу окремих чинників на зміну величини банкрутства пропонується використовувати метод головних компонент, особливістю якого є визначення дисперсії досліджуваних ознак [4]. Тобто здійснюється не тільки групування сукупності визначених показників на фактори, але і встановлення вагомості впливу кожної групи на ймовірність настання банкрутства підприємства.

В якості чинників впливу на ймовірності банкрутства підприємства було розглянуто наступні коефіцієнти: рентабельності, ліквідності, платоспроможності,оборотності та фінансової стійкості, адже у сучасних умовах ринкової економіки велика роль приділяється фінансового стану підприємства. Аналіз фінансових показників дозволяє виявити критичні точки в діяльності підприємства, визначити причини проблем і запланувати дії, спрямовані на їх вирішення.

В результаті здійснення факторного аналізу показників фінансового стану підприємства, зайнятого у сфері нерухомості (середньорічна вартість активів станом на 31.12.2015 р. 610 394,5 тис. грн., величина чистого прибутку 3356 тис. грн., коефіцієнт рентабельності діяльності 0,15 %), отримано власні значення факторів (дисперсії, які пояснюються факторами) (рис. 1).

Value	Eigenvalues Extraction: Principal components			
	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	10,20976	36,78349	10,20976	36,78349
2	7,80058	28,10375	18,01035	64,88725
3	4,10326	14,78314	22,11361	79,67039
4	2,04715	7,37544	24,16077	87,04583
5	1,19603	4,30904	25,35680	91,35487

Рис. 1. Статистичні характеристики головних компонент (розроблено з використанням програмного забезпечення Statistika 8.0)

У стовпчику (Eigenvalue) наведено дисперсії кожного фактора, а в стовпчику (% Total Variance) – відсоток від загальної дисперсії для кожного фактора. У нашому випадку перший фактор пояснює приблизно 37 % дисперсії, другий фактор – 28 %, третій фактор 15 %, четвертий фактор 7 % та п'ятий фактор 4 % дисперсії. Стовпчик (Cumulative Eigenvalue) містить накопичену або кумулятивну дисперсію виділених факторів, а стовпчик (Cumulative %) – накопичений відсоток від загальної дисперсії.

Для аналізу важливим є відсоток загальної дисперсії та відсоток дисперсії для кожного фактора, який вказує на значимість цього фактора. Чим більший відсоток дисперсії пояснює фактор, тим він значиміший і тим більше змінних він в себе включає.

Разом розглянуті фактори описують 91% дисперсії, тобто, майже цілий масив даних. Це означає, що факторизація майже повна, і що існують ще й інші фактори, менш значимі, але їх мало і вони менш важливі. Але існує і інша проблема, проблема вибору кількості факторів, оскільки мала кількість факторів описує низький відсоток дисперсії, а велика – створює труднощі при інтерпретації отриманих результатів.

Для визначення кількості факторів використано критерій Кайзера, відповідно до якого відбираються лише фактори, власні значення яких більше 1. Критерій Кайзера іноді зберігає

занадто багато факторів, однак, він дає високий відсоток загальної дисперсії, що пояснюється обраними факторами.

В даному випадку для опису показників, що визначають ймовірність банкрутства підприємства, за критерієм Кайзера обрано 5 факторів. Для економічної інтерпретації даних факторів здійснено повернення з метою визначення факторних навантажень показників, на основі яких проводився факторний аналіз. Факторні навантаження (factor loadings) – це коефіцієнти кореляції кожної із аналізованих змінних із кожним з виділених факторів.

Чим тісніший зв'язок змінної із фактором, тим більшим є її факторне навантаження. Позитивний знак факторного навантаження вказує на прямий зв'язок змінної з фактором, негативний – на обернений. Таблиця факторних навантажень представлена в вигляді рис. 2.

Variable	Factor Loadings (Varimax raw) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000) Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
Коефіцієнт оборотності активів	0,58283	0,076137	0,212689	0,770358	0,059600
Коефіцієнт оборотності основних фондів	-0,16885	0,161468	0,159867	0,807760	0,096847
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,40194	0,280159	0,759579	0,022021	0,157345
Коефіцієнт оборотності запасів	-0,03760	0,378568	0,893160	0,040843	-0,004756
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-0,63342	0,640618	0,807347	0,249923	0,290728
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-0,17212	-0,043964	0,053776	0,031628	0,717238
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,28211	-0,132542	0,212731	0,066855	0,813152
Рентабельність власного капіталу, відсотків	-0,33003	-0,038560	0,335751	-0,003491	0,773836
Рентабельність оборотних коштів	-0,19237	-0,435647	0,741409	-0,037741	0,103160
Рентабельність майна, відсотків	0,67877	0,662118	0,081890	0,798810	0,207235
Рентабельність продукції, відсотків	-0,18344	-0,188617	0,271099	0,901998	0,217954
Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства	0,18810	0,129897	0,753800	0,062252	0,004588
Коефіцієнт ефективності (прибутковість) оборотних коштів	0,31751	-0,258925	0,715747	0,157737	0,203079
Коефіцієнт покриття запасів	0,82727	0,557022	-0,055940	0,043784	0,010223
Коефіцієнт покриття	0,90721	-0,165263	0,284722	-0,368028	-0,159649
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,94283	0,099867	0,054150	0,022776	0,022381
Власні оборотні кошти	0,87453	0,003234	0,044413	0,200653	-0,003452
Коефіцієнт забезпеченості ВОК	0,80245	0,185378	0,162321	0,398668	0,499812
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат ВОК	0,77052	0,007329	0,200754	0,022145	0,313971
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,93040	0,354812	-0,016040	0,071549	-0,053888
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	-0,68852	0,765230	0,083419	-0,199226	0,004847
Коефіцієнт автономії	-0,36779	0,941291	-0,064870	-0,026056	-0,000949
Коефіцієнт фінансового ризику	0,04481	-0,729563	-0,003898	0,275531	0,588799
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,09198	0,728064	0,086806	0,084717	0,021024
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,02765	0,747854	-0,002909	0,581221	0,004978
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	-0,47937	-0,878291	-0,045666	-0,079523	-0,025186

Рис. 2. Матриця факторних навантажень головних компонент (розроблено з використанням програмного забезпечення Statistika 8.0)

Отже, виходячи з рис. 2 можемо згрупувати досліджувані показники у п'ять факторів, які мають найбільший вплив на ймовірність настання банкрутства підприємства: Фактор 1. Фактор ліквідності та платоспроможності підприємства. Фактор 2. Фактор фінансової стійкості підприємства. Фактор 3.Фактор ефективності формування та використання оборотних активів підприємства. Фактор 4. Фактор ефективності діяльності підприємства. Фактор 5. Фактор ефективності використання капіталу підприємства (рис. 3).

Найбільш значущим при визначенні ймовірності банкрутства підприємства є фактор ліквідності, який пояснює 37 % дисперсії. Найменш значущим є п'ятий фактор – фактор ефективності використання капіталу підприємства (4,3 % дисперсії). В сумі всі п'ять факторів дають 91 % накопиченої дисперсії, що свідчить те що факторний аналіз повністю вдалося описати, нашу сукупність даних за допомогою виділених факторів. Даний показник має майже максимальне значення, що є позитивним для даного експерименту так як було охоплено майже весь масив даних та вдалося його факторизувати.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Одержані результати дозволяють сформувати наступні напрямки зменшення ймовірності настання банкрутства досліджуваного підприємства: нарощення обсягів виробництва і реалізації товарів;

здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці; зменшення витрат на виробництво продукції; кваліфіковане здійснення цінової політики; грамотна побудова договірних відносин з постачальниками, посередниками, покупцями тощо.

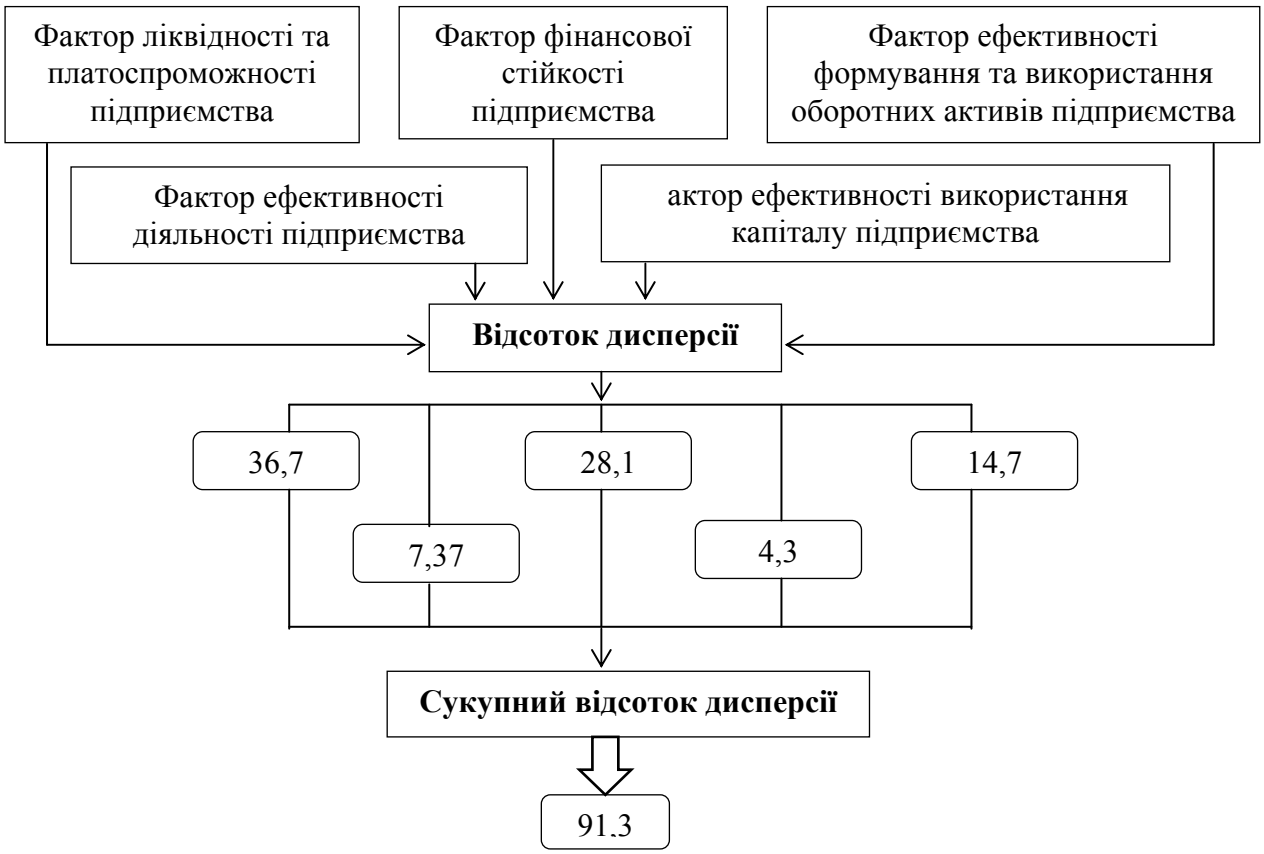


Рис. 3. Визначення найбільш впливових факторів на ймовірність банкрутства підприємства

Сформовані фактори впливу на ймовірність банкрутства підприємства можна в подальшому розглядати як причини, що впливають на негативну динаміку рівня його фінансового стану, тому вони обов'язково мають бути враховані при обґрунтуванні антикризової програми діяльності підприємства.

Література:

1. Полєщук І.Ф. Особливості факторного аналізу прибутковості підприємства / І. Ф. Полєщук, Ю. В. Волощук, І. В. Галкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – http://intkonf.org.
1. 2. Иберла К. Факторный анализ / К. Иберла. – М.: Статистика, 1980. –С. 398.
2. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмы / А. П. Градов, Б. И. Кузин, А. В. Федотов и др.; под общ. ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. – СПб. : Специальная литература, 2007. – 510 с.
3. Халафян А. А. Статистический анализ данных/ А. А. Халафян. – М.: Бином, 2009. – С. 528.

Kalimbet B.I.,
student of the Department of Economics and Business
Kuzminska N.L.
candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Economics and Business
NTUU "Igor Sikorsky KPI"

ANALYSIS OF INFLUENCE SEASONAL FLUCTUATIONS IN DEMAND

Калімбет Б.І.,
студент кафедри економіки та підприємництва
Кузьмінська Н.Л.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва
НТУУ „КПІ ім. І.Сікорського"

АНАЛІЗ ВПЛИВУ СЕЗОННОСТІ КОЛИВАННЯ ПОПИТУ

The article describes the different types of forecasting seasonal fluctuations in demand, which represent an innovative trend in the company and have a large impact on its economic development. The analysis of trends and seasonality, which are directly related to the company, which is engaged in manufacturing and sale of dairy products. The main idea of research is to explain the importance of taking into account the seasonality in the business of this type. To that end, proposed several methods of analysis.

Keywords: *seasonality, trend, index of seasonality, seasonal fluctuations, efficiency, competitiveness.*

У статті розглянуті різні види прогнозування сезонних коливань попиту, які являють собою інноваційну тенденцію в роботі підприємства та мають великий вплив на його економічний розвиток. Проведений аналіз трендів та сезонності, які мають пряме відношення до діяльності підприємства, яке займається виготовленням та реалізацією молочної продукції. Основною ідеєю наукового дослідження є пояснення важливості урахування сезонності в роботі підприємств такого типу. Саме з цією метою запропоновані декілька методів аналізу.

Ключові слова: *сезонність, тренд, індекс сезонності, сезонні коливання, ефективність, конкурентоспроможність.*

До сезонних відносяться такі явища, які мають певні закономірності та регулярно повторювані з місяця в місяць, з кварталу в квартал.

Під сезонністю розуміють нерівномірність виробничої діяльності в різних галузях. Якщо , наприклад, брати сільськогосподарську, то надходження сировини залежить від пори року. Крім того, сезонність може виникати через сезонний характер попиту на товари, вироблені промисловістю, реалізовані торгівлею і т.д.

Дослідження сезонності з метою розробки прогнозу ставить такі завдання: чисельно висловити прояв сезонних коливань; виявити їх силу і характер в умовах окремих галузей економіки; розкрити чинники, що викликають сезонні коливання; знайти економічні наслідки прояву сезонності.

Завдання, які необхідно вирішити в ході дослідження сезонності:

1) виявити наявність сезонності;
2) чисельно виразити сезонні коливання;
3) виділити фактори, що викликають на сезонні коливання;
4) оцінити наслідки сезонних коливань;
5) провести математичне моделювання сезонності.

Для вирішення поставлених завдань, тобто безпосередньо для прогнозування сезонного явища потрібно:

1. Представити графічно фактичні значення досліджуваного явища, щоб з'ясувати чи присутня сезонна хвиля, та чи виділяється характер тренда.
2. Розрахувати показники сезонності (4-квартальні суми, 4 квартальні середні, центровані середні, показники сезонності).
3. Визначити індекси сезонності.
4. Обчислити параметри рівняння, що описує тренд досліджуваного явища (наприклад, через побудову мультиплікативної моделі часового ряду).
5. Побудувати прогноз, обчислити його помилку.

Для визначення впливу сезонності на величину досліджуваного показника можна використати ряд методів:

1. Методи розрахунку індексів сезонності.
2. Метод постійної середньої.
3. Метод ковзної середньої.
4. Метод аналітичного вирівнювання.
5. Методу абсолютних різниць.
6. Методу відносних різниць.
7. Індексний метод.

Метою даного дослідження є доцільність урахування сезонних коливань на прикладі продажів сметани, яку виготовляє підприємство. Аналіз саме цієї позиції обґрунтований тим що сметана є таким продуктом, який дуже схильний до сезонності (сезон полуниці, Великий

піст, новорічні свята, тощо). Саме з цією метою доцільно провести розрахунки індексів сезонності.

Розрахунок індексів сезонності проводиться по (за) формулою:

$$i_{sij} = x_{ij} / x_{pi}, \quad (1)$$

де x_{pi} - розрахункові рівні тренду, що виступають в якості бази порівняння.

Крім індивідуальних індексів сезонності, розраховуються також середні індекси сезонності $i_{s\,cep_j}$, для цього усереднюються індивідуальні індекси сезонності однойменних внутрішньорічних періодів аналізованого ряду динаміки за формулою:

$$i_{s\,cep_j} = \frac{\sum_i i_{s_{ij}}}{3}. \quad (2)$$

Розмах індексу сезонності розраховується за формулою:

$$R_i = i_{s\max} - i_{s\min} \quad (3)$$

Результати розрахунків зведені в таблицю 1.

Таблиця 1

Результати розрахунку індексів сезонності сметани за період 3-ох років

Період	1-ий рік, тис.грн.	2-ий рік, тис.грн.	3-ій рік, тис.грн.	i_{si1}	i_{si2}	i_{si3}	Середний індекс сезонності, i_{sjcp}	Розмах індексу сезонності, R_i
Січень	177	417	395	0.569	0.865	0.793	0.742	0.297
Лютий	186	410	355	0.598	0.851	0.713	0.72	0.253
Березень	201	424	429	0.646	0.88	0.862	0.796	0.234
Квітень	203	494	459	0.652	1.025	0.922	0.866	0.373
Травень	220	599	490	0.707	1.243	0.984	0.978	0.536
Червень	369	623	637	1.186	1.293	1.279	1.253	0.107
Липень	351	511	516	1.128	1.061	1.036	1.075	0.0914
Серпень	336	443	528	1.08	0.919	1.06	1.02	0.16
Вересень	302	487	580	0.97	1.011	1.165	1.049	0.195
Жовтень	465	483	551	1.494	1.002	1.107	1.201	0.492
Листопад	437	428	595	1.404	0.888	1.195	1.162	0.516
Грудень	488	463	440	1.568	0.961	0.884	1.137	0.684
Разом	3735	5782	5975					

Середнє квадратичне відхилення (СКВ) індексу сезонності можна знайти за наближеною формулою (правило «трьох сигм»):

$$СКВ(i_s) \approx \frac{\max_i R_i}{6}, \quad (4)$$

де $\max_i R_i$ – максимальний розмах індексу сезонності.

Коефіцієнт варіації індексу сезонності розраховується за формулою:

$$V(i_s) = \frac{СКВ(i_s)}{i_{s\,cep_j}} \cdot 100\%. \quad (5)$$

Тоді середнє квадратичне відхилення та коефіцієнт варіації індексу сезонності сметани (за результатами табл. 1) становитимуть відповідно: $СКВ(i_s) \approx 0.684 / 6 = 0.114;$

$V(i_s) = \frac{0.114}{1} \cdot 100\% = 11.4\%.$

Якщо в аналізованій часовій послідовності спостерігаються стійкі відхилення від

тенденції (в більшу або в меншу сторону), то можна припустити наявність у ряді динаміки деяких (одного або декількох) коливальних процесів.

Це особливо помітно, коли досліджувані явища мають сезонний характер, зростання або спадання рівнів повторюється регулярно з інтервалом один рік (наприклад, виробництво молока і м'яса по місяцях року, споживання палива та електроенергії для побутових потреб, сезонний продаж товарів і т.д.) .

Для аналізу впливу сезонності, можна застосувати методи абсолютних та відносних різниць.

Метод абсолютних різниць полягає в розрахунку місячних середніх і загальної середньої та подальшому їх порівнянні:

$$\Delta_c = \overline{y}_t - \overline{y}_c, \tag{6}$$

де $\overline{y}_t -$ середній місячний рівень показника за три і більше роки,

$\overline{y}_c -$ середньомісячне значення показника за всі роки.

Якщо сезонність оцінюється за даними за три роки (тридцять шість місяців), то

$$\overline{y}_c = \frac{\sum_i y_i}{36}, \tag{7}$$

де $y_i -$ значення рівня динамічного ряду.

Величина і знак значень абсолютних відхилень визначають наявність сезонності.

Метод відносних різниць є продовженням методу абсолютних різниць, у ньому як показник, що характеризує сезонну нерівномірність, використовується показник відносного відхилення:

$$\Delta_{відн} = \frac{\overline{y}_t - \overline{y}_c}{\overline{y}_c}, \tag{8}$$

За величиною і знаком значень відносних відхилень можна судити про величину і силу впливу сезонного фактора.

Індекс сезонності розраховується за методом постійної середньої розраховується за формулою:

$$I_s = \frac{\overline{y}_t}{\overline{y}_c}. \tag{9}$$

Таблиця 2

Результати розрахунку сезонних коливань сметани за період 3-ох років

Період	1-ий рік, тис.грн.	2-ий рік, тис.грн.	3-ій рік, тис.грн.	$\overline{y_t}$	$\Delta_{сез}$	$\Delta_{отн}$,%	$I_{сез}$, %
Січень	177	417	395	329.67	-100.67	-23.39	76.61
Лютий	186	410	355	317	-113.33	-26.34	73.66
Березень	201	424	429	351.33	-79	-18.36	81.64
Квітень	203	494	459	385.33	-45	-10.46	89.54
Травень	220	599	490	436.33	6	1.39	101.39
Червень	369	623	637	543	112.67	26.18	126.18
Липень	351	511	516	459.33	29	6.74	106.74
Серпень	336	443	528	435.67	5.33	1.24	101.24
Вересень	302	487	580	456.33	26	6.04	106.04
Жовтень	465	483	551	499.67	69.33	16.11	116.11
Листопад	437	428	595	486.67	56.33	13.09	113.09
Грудень	488	463	440	463.67	33.33	7.75	107.75
				430.33			

Слід зазначити, що розрахунок індексу сезонності за даною формулою не враховує наявність тренда.

Розраховані значення індексу сезонності порівнюються із значенням 100%. Якщо індекс сезонності перевищує 100% – це свідчить про вплив сезонного чинника у сторону збільшення рівнів динамічного ряду.

Якщо індекс сезонності менше 100% – то сезонний фактор викликає зниження рівнів динамічного ряду.

Розрахунки сезонних коливань досліджуваного показника методом постійної середньої, представлено у таблиці 2.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 29–35.
2. Шиян Н.І., Ляліна Н.С. Організаційно-економічний механізм формування прибуткового виробництва продукції скотарства : [монографія] / Н.І. Шиян, Н.С. Ляліна. – Х. : Міськдрук, 2011. – 287 с.
3. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика) : у 2-х т. / П.Т. Саблук, Ю.Ф. Мельник, Зубець М.В., В.Я. Месель-Веселяк [та ін.]. –К. : ІАЕ УААН, 2008. – 650 с.
4. Шпичак О.М. Економічні механізми державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції та їх проблеми / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 150–155.
5. Черемисова В. Сезонність народження та її вплив на молочну продуктивність корів / В. Черемисова, Н. Крамар // Тваринництво України. – 2012. – № 1–2. – С. 6–8.
6. Загальна теорія статистики: Статистична методологія до вивчення комерційної діяльності/ Під ред. А. А.Спирина, П. Е.Башиной. – М.: Фінанси і статистика, 1997. – 296 с.

Leshchenko O.O.

Ph.D. in Technical, Ass.Prof.

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kiev, Ukraine

OPTIMIZATION OF MANAGEMENT PROBLEMS IN COMMUNICATION NETWORKS

Лещенко О. О.

кандидат технічних наук, доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченко, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МЕРЕЖІ ЗВ'ЯЗКУ

The paper describes methods for optimizing management network. Analyzed the types of problems finding optimal solutions in the theory and practice of communication. In describing the objective function used mathematical tools of stability and catastrophe theory, which allows you to analyze the stability of the system in respect of unforeseen changes in the structure of jumps and transitions.

Keywords: *Control systems, communication networks, optimization, System stability, catastrophe theory*

У роботі розглянуто методи оптимізації системи управління мережі зв'язку. Проаналізовано типи задач пошуку оптимальних рішень в теорії і практиці систем зв'язку. При описі цільової функції використано математичний апарат стійкості систем та теорії катастроф, який дозволяє проаналізувати стійкість системи, відносно непередбачених змін структури системи та стрибкоподібних переходів.

Ключові слова: *СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ, МЕРЕЖІ ЗВ'ЯЗКУ, ОПТИМІЗАЦІЯ, СТІЙКІСТЬ СИСТЕМ, ТЕОРІЯ КАТАСТРОФ*

Характерною рисою рівня сучасної науки і техніки є широке застосування методів оптимізації при розв'язанні теоретичних і прикладних задач. Стосовно техніки зв'язку проблема оптимізації полягає не лише в організації зв'язку але і у організації його належним чином, наприклад, з максимально можливою в даних умовах швидкістю передавання інформації або з мінімальною ймовірністю помилки при заданій складності апаратури передачі, або з мінімальними габаритами, витратами, тощо.

Існують такі типи задач пошуку оптимальних рішень в теорії і практиці систем зв'язку:

1. Дослідницькі завдання, пов'язані з відшукуванням якнайкращих варіантів побудови пристроїв, систем і мереж зв'язку (наприклад, пошук алгоритмів оброблення сигналів, що максимізували відношення сигнал-шум, або пошук сигналів, що мінімізують займану смугу частот, та ін.).

2. Завдання проектування, в яких потрібно вибрати оптимальні параметри апаратури (наприклад, розрахувати фільтр так, щоб забезпечити задані вимоги до його вибірковості за мінімального порядку передавальної функції або вибрати розташування точок у сигнальному сузір'ї, за якого мінімальна з відстаней між точками максимальна, тощо).

3. Завдання побудови адаптивних пристроїв, які самооптимізуються та самоналагоджуються, а в умовах завадової ситуації, що змінюється, або навантаження, що змінюється, зуміють вибрати режим, який мінімізує втрати одного або іншого типу (налаштування коректора спотворень каналу у разі комутованої мережі зв'язку, маршрутизації пакетів у мережі зв'язку та ін.) [1].

Дана класифікація є умовною і часто задачу, що має бути розв’язана, можна віднести відразу до двох або навіть до трьох зазначених вище типів.

Проте характерним для всіх цих варіантів задач є те, що існує деяка залежність критерію якості роботи системи зв'язку від одного або декількох параметрів, що оптимізуються. Належним вибором аргументів слід забезпечити досягнення завданим критерієм максимального або мінімального значення. Розв’язання поставлених вище задач на екстремум можуть відшукуватись як аналітично, так і за допомогою високоефективних обчислювальних алгоритмів. Обидва підходи інтенсивно використовувалися впродовж останніх десятиліть і призвели до суттєвого прогресу в теорії і техніці зв'язку.

Розв’язання складних задач оптимізації потребує установлення залежностей і значень величин, що характеризують якість обслуговування, від характеристик і параметрів вхідного потоку вимог. Необхідне визначення структурних параметрів мережі при заданих потоках, дисципліні і якості обслуговування є предметом розв’язання задач синтезу інфокомунікаційних мереж (ІКМ).

Застосування методів оптимізації є реально можливим лише в тих випадках, коли відповідна практична задача знаходить математичний опис. Оптимізаційні методи орієнтовані на реалізацію за допомогою ЕОМ. Детальний розгляд структури кожного з методів дозволяє для кожного з методів застосувати програмування на ЕОМ, використати обчислювальну техніку, провести багатоітераційні розрахунки та одержати ефективне й точне розв’язання задачі оптимізації з заданими вимогами.

Метою роботи є побудова математичного опису оптимальної системи управління інфокомунікаційною мережею за обраними критеріями якості при залежності критерію від одного або декількох параметрів, що оптимізуються. Основна увага приділена оптимізації поведінки системи управління інфокомунікаційної системи під дією різних зовнішніх збурень.

Викладення основного матеріалу

Під оптимізацією параметрів системи управління в даному випадку мається на увазі пошук мінімуму цільової функції тобто потрібно знайти точку x^*, що називається точкою мінімуму, яка мінімізує цільову функцію $F(x): R^n \to R^1$, тобто для якої $F(x^*) = min(F(x)), x \in R^n$ [2]. Якщо цільова функція *F(x)* диференційована, то всі частинні похідні від *F(x)* в точці x^* повинні дорівнювати 0, тобто x^* є розв’язком системи рівнянь

$$f_i = \frac{\partial}{\partial x_i} F(x) = 0, \qquad i = 1,\ldots,n. \tag{1}$$

Для того, щоб двічі неперервно диференційована функція *(n + 1)* змінних *f(x)* мала в стаціонарній точці локальний максимум (мінімум), достатньо, щоб матриця її других похідних (матриця Гессе) була від’ємно- (позитивно-) визначеною, тобто щоб вираз $\sum_{k=0}^{n}\sum_{l=0}^{n}\frac{\partial^2 f}{\partial x_k \partial x_l}\xi_k \xi_l$ був менше (більше) нуля при довільно обраних, дійсних числах ξ_0 , ξ_1, ..., ξ_n, таких, що $\xi_0^2 + \xi_1^2 + \cdots + \xi_n^2 > 0$ [3]. Перевірка знаковизначеності матриці може бути проведена, наприклад, за допомогою критерію Сильвестра. Стаціонарну точку функції,

багатьох змінних, що не є точкою екстремуму, називають сідловою, якщо в околі цієї точки виконуються нерівності $f\left(x_0^*, x_1\right) \le f\left(x_0^*, x_1^*\right) \le f\left(x_0, x_1^*\right)$. Виникає питання: як поведе себе система управління ІКМ потрапивши в точку типу сідло.

Розглянуті методи пошуку ґрунтуються на припущеннях про унімодальність і безперервність досліджуваної цільової функції. Якщо на додаток до умови безперервності ввести вимогу диференційованості функції, то ефективність пошукових процедур можна істотно підвищити. Якщо функція *f(x)* містить члени, що включають *x* у третій і більш високих ступенях, то безпосереднє вирішення аналітичного розв'язання рівняння *f'(x)=0* може виявитися скрутним. У таких випадках використовуються наближені методи послідовного пошуку стаціонарної точки функції *f*. Існують класичні пошукові схеми, орієнтовані на знаходження кореня нелінійного рівняння, наприклад Ньютона-Рафсона, пошук Больцано, метод січних [4].

При моделюванні розвитку інфокомунікаційних систем дуже цікавим є вивчення їхньої поведінки під дією різних зовнішніх збурень. Для сучасного підходу характерне вивчення збурень у структурі самої системи. Потрібно визначити, чи буде істотно змінюватися поведінка системи в результаті незапланованих (у тому числі й небажаних) змін у режимі управління.

Втрату системою стійкості можна назвати катастрофою – стрибкоподібною зміною, що виникає при плавній зміні зовнішніх умов. З математичної точки зору нестійкість і пороговий характер самоорганізації пов'язані з нелінійністю рівнянь, що описують систему. Для лінійних рівнянь існує один стаціонарний розв'язок, для нелінійних декілька. Таким чином, пороговий характер самоорганізації пов'язаний з переходом з одного стаціонарного стану у інший.

Нехай поведінка СУ ІКМ описується сукупністю звичайних диференційних рівнянь:

$$\dot{r}_i = f_i\left(r_1, \ldots, r_n; \alpha_1, \ldots, \alpha_k\right), i = \overline{1, n},$$

де $R = \left(r_1, ..., r_n\right)$ – стан (точка) системи, α_i – параметри системи. Тоді стаціонарний стан знаходиться з рівняння

$$f_i\left(r_1, ..., r_n; \alpha_1, ..., \alpha_i\right) = 0, i = \overline{1, n}. \tag{2}$$

Якщо $r_i = a_i\left(i = \overline{1, n}\right)$ – особлива точка – розв'язок системи кінцевих рівнянь (2), тоді питання про стійкість отриманого стаціонарного стану вирішується обчисленням коренів характеристичного рівняння

$$P(\lambda) = \det\left\{A_{ik} - \lambda\delta_{ik}\right\} = 0, \; A_{ik} = \left(\frac{\partial f_i}{\partial r_k}\right)_{r_S = a_S}, \; \delta_{ik} = \begin{cases} 1, i = k, \\ 0, i \ne k. \end{cases} \tag{3}$$

Стаціонарний стан стійкий, якщо $R_e\lambda_i < 0\left(i = \overline{1, n}\right)$, де λ_i – корені рівняння (3).Дослідивши поведінку точки типу сідло поблизу стану рівноваги зробимо висновок що, ця особлива точка завжди нестійка.

Для цього розглянемо систему, які описуються двома диференційними рівняннями другого порядку. Така двовимірна система може бути представлена в такому вигляді:

$$\begin{cases} \dfrac{dY_1}{dt} = f_1\left(Y_1, Y_2\right), \\ \dfrac{dY_2}{dt} = f_2\left(Y_1, Y_2\right), \end{cases} \tag{4}$$

Умова існування нетривіального розв'язку приводить до наступного характеристичного рівняння для оператора:

$$L = \begin{bmatrix} a & в \\ c & d \end{bmatrix} : \Delta = \begin{vmatrix} a-\omega & в \\ c & d-\omega \end{vmatrix} = 0 \text{ або } \omega^2 - (a+в)\omega + aв - вc = 0. \quad (5)$$

З урахуванням позначень $\mu = Sp(tr)L$ – слід матриці оператора L, Δ – визначник матриці оператора L, характеристичне рівняння має такий вигляд:

$$\omega^2 - \mu\omega + \Delta = 0. \quad (6)$$

Інтегруючи це рівняння, легко одержати

$$\eta = c_0 |\xi|^{в_0}, \quad \text{де } в_0 = \frac{\omega_2}{\omega_1}.$$

Вважатимемо, що ω_2 – великий корінь характеристичного рівняння.

Якщо ω_2, ω_1 одного знака, то ми маємо справу з інтегральними кривими параболічного типу. Якщо (ω_1, ω_2) – від'ємні, то, як випливає з рівнянь (6), $|\xi|, |\eta|$ зменшуються з часом. Неважко помітити, що стан рівноваги, який відповідає вузлові (при $\omega_1 < 0,\ \omega_2 < 0$), стійкий за Ляпуновим, оскільки зображуюча точка за всіма інтегральними кривими рухається до початку координат.

Розглянемо випадок, коли ω_1 *і* ω_2 – дійсні, але різних знаків. У цьому випадку маємо

$$\frac{d\eta}{d\xi} = -в_0 \frac{\eta}{\xi}. \quad (7)$$

Інтегруючи, одержимо

$$\eta = c_0 |\xi|^{-в_0}. \quad (8)$$

Вираз (8) визначає властивості кривих гіперболічного типу, що мають у якості асимптот обидві осі координат.

Розглянута сім'я інтегральних кривих має єдину особливу точку на початку координат, через яку проходять тільки дві інтегральні криві, що є асимптотами. Така особлива точка називається *особливою точкою типу сідло*.

Дослідимо поведінку зображуючої точки поблизу стану рівноваги. При $\omega_1 > 0,\ \omega_2 < 0$ ця точка, розміщена на ξ осі, буде віддалятися від початку координат, а розміщена на η осі – необмежено наближатися до початку координат, не досягаючи його в кінцеву мить. Отже, *особлива точка типу сідло завжди нестійка.*

Особливі точки нестійкості одержали назву точок біфуркації, оскільки в еволюції системи саме в цих місцях раптово з'являється можливість вибору і система починає еволюціонувати в тому або іншому новому напрямі. В математичному значенні точки біфуркації визначають якісні зміни розв'язку рівняння, яке описує складну систему, при зміні параметра рівняння. З точки біфуркації виходять декілька (дві або більше) стійких або нестійких гілок розв'язків.

Наприклад, система зв'язку структурно стійка в тому випадку, коли у ній забезпечується обмін інформацією з потрібною якістю під час виходу з ладу окремих елементів або порушення зв'язків між ними. У реальних умовах, функціонування багатьох систем, здійснюється при впливі великої кількості різноманітних чинників, що погано контролюються, у тому числі й непередбачених, випадкових, взаємодія яких має складний характер. Наприклад, стосовно системи зв'язку до числа таких чинників відносять радіоелектронний вплив інших систем, несправності та відмови радіоелектронних засобів, відхилення їх конструктивних параметрів, зміни стану зовнішнього середовища, ймовірність помилки та інші.

Система управління інфокомунікаційною мережею може мати нескінченну кількість параметрів, тому простір параметрів, як і в багатьох багатопараметричних задачах стійкості, розбивається на області стійкості й нестійкості. Використання теорії стійкості динамічних

систем та теорії катастроф при математичному описі процесів, що протікають в системі управління інфокомунікаційними системами, дозволяє проаналізувати та забезпечити надійність системи, відносно непередбачених змін структури системи та умов функціонування. Використання теорії катастроф дозволяє представити вихідну інформацію у вигляді топологічної карти зміни характерних точок і областей досліджуваних фізичних процесів.

На відміну від класичних методів математичного аналізу, що дозволяє досліджувати плавні безперервні процеси, теорія катастроф являє собою універсальний інструментарій дослідження стрибкоподібних переходів, розривів, раптових якісних змін у поведінці системи.

Висновок. У роботі наводяться методи і прийоми відшукування екстремумів, зокрема таких, які спираються на чисельні процедури, що можуть бути реалізовані на ЕОМ. Продемонстровано можливості методів оптимізації при проектуванні або адаптивному налаштуванні вузлів сучасної апаратури інфокомунікаційних систем в моменти стрибкоподібних переходів, розривів, раптових якісних змін у її поведінці.

Практична цінність такого дослідження полягає в можливості своєчасного передбачення виникаючої невідповідності в структурі розглянутої системи, визначення моменту потрапляння в критичну область, що служить своєрідним сигналом для розробки і впровадження заходів, які дозволяють впливати на об’єкт, не допускаючи падіння темпу зростання його ефективності. Іншими словами, результат такого дослідження дозволяє прогнозувати момент переходу системи на нові технології, сприяти виникненню нових технологій у рамках старих, впливати на хід науково-технічного прогресу.

Література:

1. Математичні основи оптимізації телекомунікаційних систем: підручник. За загальною редакцією Захарченко М.В / Захарченко М.В., Горохов С.М.,Балан М.М., Гаджієв М.М., Корчинський В.В., Ложковський А.Г. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2010. – 240 с.
2. Стеклов В. К. Оптимізація та моделювання пристроїв і систем зв’язку / В.К. Стеклов, Л. Н. Беркман, Є. В. Кільчицький. – К.: Техніка, 2007. – 576 с.
3. Захарченко Н.В. Оптимизация и моделирование систем связи: учеб. пособие / Н.В. Захарченко, П.Я. Нудельман. – Одесса: ОЭИС им. А.С. Попова, 1988. – Ч. 1.– 86 с.
4. Реклейтис Г. Оптимизация в технике: В 2-х кн. – Кн.1/Реклейтис Г.,Рейвиндран А., Рэгсдел К. – М.: Мир, 1986. – 352 с.
5. Лещенко О. О.Застосування методів оптимізації в системах управління сучасними телекомунікаційними мережами/ Лещенко О. О., Майсак Т. В., Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. – 2011. –№3. – С.37-45.

10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Bilyk O.I.,
PhD in Economics, associate professor
Karkovska V.J.,
PhD in Economics
Hymych O.V.
PhD in Economics
National University "Lvivs'ka Polytechnic", Ukraine

PECULIARITIES OF LEGISLATIVE REGULATION OF FAMILY MEDICINE IN UKRAINE

Білик О.І,
кандидат економічних наук, доцент
Карковська В.Я.,
кандидат економічних наук
Химич О.В.
кандидат економічних наук
Національний університет «Львівська політехніка», Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІМЕЙНОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

The analysis of the regulatory and legal basis of the family medicine in Ukraine is performed in the article. Is done summarising of the information received, on which singled out the main problems and trends in the legislation in the field of family medicine. The authors also suggested and substantiated ways to overcome shortcomings in the field of legislative support and main directions of family medicine.

***Keywords**: regulatory and legislative basis, family medicine, medical services, health care, medical personnel, financing, doctors.*

В статті здійснено аналізування стану нормативно-правової бази функціонування сімейної медицини в Україні. Здійснено узагальнення отриманої інформації, на основі якої виокремлено основні проблеми і тенденції розвитку законодавчої бази у сфері сімейної медицини. Також авторами запропоновано і обґрунтовано шляхи подолання недоліків у сфері законодавчого забезпечення і основних напрямків розвитку сімейної медицини.

***Ключові слова:** нормативно-законодавча база, сімейна медицина, медична послуга, галузь охорони здоров'я, медичні працівники, фінансування, лікарі.*

Стан медичної галузі країни є визначальним фактором соціально-економічного розвитку держави. На сьогодні чинна система охорони здоров`я є залишком адміністративно-командної системи і побудовані за моделлю Семашка. Така ситуація склалася у зв`язку із недосконалістю, неузгодженістю законодавчої бази у сфері надання медичних послуг. На сьогодні необхідним є створення та впровадження умов реструктуризації медичної галузі із врахуванням зміни підходу до обслуговування населення, надаючи послуги сімейної медицини.

Серед науковців, праці яких присвячені проблемам державного управління у сфері сімейної медицини, слід виокремити наступних :В. Д. Бакуменко,З. С. Гладун, Д. М. Джафарова, І. Г.Карецька, Б. Б. Лемішко, Г. І. Лисенко,В. Ф. Москаленко, Я. Ф. Радиш, І. М. Солоненко та ін. Проте важливим є також здійснити критичне аналізування законодавства щодо регулювання сімейної медицини в Україні, окресливши тим самим основні недоліки та шляхи їх подолання.

Метою дослідження є здійснення аналізування чинного нормативно-правового поля у сфері охорони здоров`я та обґрунтування основних шляхів його удосконалення.

На сьогодні надзвичайно актуалізується питання реструктуризації медичної сфери. Пов'язано це з тим, що відбуваються постійні зміни в організації сімейної медицини, а окремі теоретичні положення нормативно-законодавчого поля не відповідають вимогам сучасності. Зважаючи на це, є потреба у теоретичному і практичному вирішенні зазначених

вище проблем та визначенні напрямів удосконалення теоретичних, організаційних і правових основ щодо регулювання сімейної медицини, що й засвідчує актуальність дослідження.

Таким чином, сімейна медицина – це широкий комплекс медичних послуг, зорієнтованих на лікування, превенцію та супровід всієї родини. Основним надавачем послуг є сімейний лікар, в обов`язки якого входить виконання лікувальних та профілактичних функцій, оцінення фізичного та психічного стану пацієнтів. Сімейна медицина є ланкою первинної медицини і дослідження системи регулювання галузі сімейної медицини є стратегічними у напрямі розвитку галузі охорони здоров'я, що забезпечить гарантію надання якісних та продуктивних медичних послуг [1].

Основою в побудові засад охорони здоров`я є Конституція України (Закон України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р.) та Основи законодавства України про охорону здоров'я (Закон України № 2801-XII від 19.11.1992 р.). Проте Верховна Рада України 7 липня 2011 року ухвалила два закони, які розпочали медичну реформу в Україні: «Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я щодо удосконалення надання медичної допомоги» та ЗаконУкраїни «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві» від 07.07.2011 р. № 3612-VI. Власне ці законодавчі акти дозволяють здійснити ранжування в оплаті праці медичних працівників. Впровадження системи сімейної медицини з поетапним планом переходу було започатковано Постановою КМУ № 989 від 20.06.2000 р. "Про комплексні заходи щодо впровадження сімейної медицини в систему охорони здоров'я".

Реструктуризацію закладів охорони здоров`я із включенням до їх структури закладів охорони здоров'я амбулаторії загальної практики-сімейної медицини було введено Наказом МОЗ України № 372 від 29.12.2000 р. "Про внесення доповнень до переліку закладів охорони здоров'я".

Щодо фахового наповнення системи сімейної медицини, то Наказом МОЗ України № 39 від 01.02.2001 р. "Про внесення доповнень до номенклатури спеціальностей середніх медичних працівників" було введено додаткову спеціальність "Медична сестра загальної практики-сімейної медицини".

Ще рядом нормативних документів затверджено відповідну документацію з питань сімейної медицини, а саме: "Примірне положення про лікаря загальної практики", "Примірне положення про медичну сестру загальної практики-сімейної медицини", "Примірне положення про відділення загальної практики-сімейної медицини", "Примірне положення про денний стаціонар" та інші. Цю інформацію подано у Наказі МОЗ України № 72 від 23.02.2001 р. "Про затвердження окремих документів з питань сімейної медицини". Також затверджено норматив забезпечення амбулаторіями населення, що полегшуватиме доступ населення до закладу первинної медико-соціальної допомоги, що забезпечить швидше і якісніше надання медичної послуги.

Таким чином, було створено передумови впровадження Загальнодержавної програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги відповідно із Законом № 1841-VI від 22.01.2010 р. "Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини на період до 2011 року". Враховуючи рекомендації Всесвітньої організації охорони здоров'я, у Загальнодержавній програмі підтверджуються положення щодо розвитку первинної медико-санітарної допомоги, що має забезпечити покращений стан здоров`я населення України, змінити ставлення до медичної культури громадян та покращення демографічної ситуації. Основним завданням Загальнодержавної програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини на період до 2011 року було сприяння впровадження і подальшого розвитку сімейної медицини. Згідно зазначеного Закону було окреслено основні напрямки та шляхи усунення недоліків при наданні медичних послуг на засадах сімейної медицини.

Основним питанням у системі реформування медичної галузі є впорядкування фінансового забезпечення. З метою децентралізації управління в медичній галузі проектом

Закону про організацію медичного обслуговування населення в Україні було запропоновано автономію медичних закладів. Саме цей крок дозволить більш прозоро здійснювати перерозподіл бюджетних коштів, уникаючи корупційних ризиків вищого рівня.

Серед нормативних документів щодо впровадження і розвитку сімейної медицини у Львівській області, слід виокремити Рішення Львівської обласної ради № 552 від 23.04.2008 р. "Про затвердження обласної цільової програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини у Львівській області на 2008-2011 рр.", в якому основою є раціоналізація реорганізації медичної галузі на регіональному рівні.

Важливим питанням у процесі реформування сімейної медицини є забезпечення якісної медичної послуги. Для цього необхідно окреслити вимоги до рівня кадрового забезпечення. Так, однією з проблем залишається процес перекваліфікації медичних працівників, які повинні в якості сімейних лікарів обслуговувати як дорослих, так і дітей. Проте важливим є перекваліфікація саме терапевтів на педіатрів, оскільки, існує суттєва відмінність між схемами лікування дітей різних вікових категорій, швидкістю їхнього реагування на інфекції та дорослих [2].

Реформування системи охорони здоров`я передбачає той факт, що громадянам України надаватимуть лише частину медичних послуг на безкоштовній основі. З 1 січня 2017 року стартує зміна основних принципів в оплаті медичних послуг: носієм коштів державного бюджету на первинну медицину буде безпосередньо пацієнт, який матиме право обирати лікаря і медичний заклад. 20 жовтня 2016 року було внесено проект постанови «Про утворення Національної служби здоров'я України» , тобто незалежної служби щодо розподілу коштів, спрямованих на надання медичних послуг [3].

Основними перешкодами у забезпеченні здійснення якісної реформи сімейної медицини є той факт, що сьогодні в сфері охорони здоров`я присутні корупційні ризики. Відсутні гарантії того, що новоутворена структура – Національна служба здоров`я України не працюватиме прозоро відповідно як і інші позабюджетні фонди України.

Ще серед основних загроз в процесі реформування медицини є зміна цілей у відповідності зі зміною керівництва, нечіткість і зміна напрямків реформи, лобіювання власних інтересів, низька поінформованість громадян про переваги реформи, відсутність відповідного менеджменту, непрозорість щодо системи фінансування медичної галузі. Зокрема, слід відзначити той факт, що фінансування сфери охорони здоров'я здійснюється не лише за рахунок прямих податків, але й за рахунок так званого «нераціонального» споживання – акцизного збору на алкоголь і тютюн.

Таким чином, слід забезпечити у законодавчому порядку розроблення чіткої інформаційної політики , (відповідно до ст. 6 чинного Закону України "Про інформацію" здійснюють органи державної влади загальної компетенції, а також відповідні органи спеціальної компетенції), яка мала б такі основні напрямки:

- широкомасштабна інформаційна кампанія про переваги сімейної медицини та права громадян та медичних працівників.
- Легкість доступу громадян до інформації, що стосується саме фінансування гарантованих медичних послуг.
- Створення відповідних баз даних щодо кількості пацієнтів, медичних закладів, медичних працівників.
- Забезпечення принципів достовірності, своєчасності, повноти.

Саме наявність чіткої інформаційної політики дозволить більш прозоро розподіляти кошти, призначені на фінансування медичних послуг.

Також на рівні законодавчого регулювання мають бути забезпечені умови для функціонування відповідних баз даних і створення персоніфікованих кабінетів кожного пацієнта. Саме автоматизація і чіткість подання інформації мали б забезпечити прозорість щодо наявних у пацієнта коштів на послуги сімейного лікаря і перелік зазначених послуг, який, відповідно до законопроекту, переглядатиметься Кабінетом Міністрів України , щорічно. Необхідним є і створення для медичних працівників власного персоніфікованого

кабінету, в якому працівник бачитиме кількість пацієнтів, їхні медичні картки, кількість звернень, кількість скарг і перерахунок коштів за надані медичні послуги.

Враховуючи зміну орієнтирів у медичній реформі у частині поділу на платні і безкоштовні послуги, слід законодавчо чітко окреслити перелік платних послуг. Важливо зазначити і той факт, що на сьогодні з метою ефективного управління витратами медичного закладу необхідно розробити чітку методику розрахунку вартості послуг з врахуванням перш за все її собівартості із врахуванням класифікаційних особливостей окремих медичних послуг.

Створивши умови для розвитку сімейної медицини, забезпечення відповідного інформаційного простору є необхідним для створення здорового суспільства із високоякісною медициною. В нормативно -правовому полі щодо забезпечення якісного медичного забезпечення слід посилити увагу щодо мінімізації корупційних ризиків шляхом розроблення і впровадження відповідних норм інформаційної політики, що стосується саме сфери охорони здоров'я і сімейної медицини зокрема.

Литература:

1. Роль сімейної медицини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : intranet.tdmu.edu.ua/data/.../Rol_SM.doc. – Назва з екрана
2. Жилка Н. Я Первинна медична допомога: нормативно-правовий аспект / Н.Я. Жилка, А.В. Кудря // УКРАЇНА. ЗДОРОВ'Я НАЦІЇ - 2016. - № 1–2 (37–38). - С. 74-77.
3. Лікувати по-новому: з 1 січня 2017 р. може запрацювати страхова модель медицини на первинній ланці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apteka.ua/article/388957
4. Про схвалення Стратегії державної політики щодо наркотиків на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.08.2013 р. № 735-р [Електронний документ]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. – Назва з екрана.
5. Про затвердження плану заходів МОЗ України та виконання Концепції управління якістю медичної допомоги у галузі охорони здоров'я в Україні на період до 2020 року : Наказ МОЗ України від 21.09.2012 р. № 732 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moz.gov.ua/ua/portal/dn_20120921_732.html.
6. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2014 рік / за ред. О. Квіташвілі; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – Київ, 2015. – 460 с.

Kondratenko M.V.

Graduate student

National Academy for public administration under the President of Ukraine

COOPERATION OF AUTORITIES WITH THE CITIZENS IN TERMS OF CIVIL SOCIETY`S DEVELOPMENT

Кондратенко М.В.

магістрант

Національна академія державного управління при Президентові України

СПІВПРАЦЯ ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ В КОНТЕКСТІ РОЗБУДОВИ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

The article says about the importance of cooperation between executive branch and society, need to involve citizens in the formulation and implementation of public policy for the development and adoption of better management decisions that take into account as much as possible the interests and needs of citizens.

Keywords: *democratic state, civil society, change in the country, the involvement of citizens, the cooperation of executive branch with citizens.*

В цій статті розглянуті питання важливості взаємодії органів виконавчої влади з громадськістю, необхідності залучення громадян під час формування та реалізації державної політики з метою розробки і прийняття більш якісних управлінських рішень, що максимально враховують інтереси і потреби громадян.

Ключові слова: *демократична держава, громадянське суспільство, зміни в країні, залучення громадян, співпраця органів виконавчої влади з громадськістю.*

Постановка проблеми. В Україні існує чимало ініціатив та практик органів виконавчої влади щодо взаємодії з громадськістю, відбуваються значні зрушення в нашій країні в бік відкритості органів влади та їх керівників. Важко недооцінити внесок громадянського суспільства в реформи, які заплановані Стратегією сталого розвитку «Україна-2020» [1]. Є також позитивні приклади взаємодії всіх сторін у трикутнику «влада-громадськість-бізнес» - визнання української системи електронних закупівель ProZorro на Глобальному саміті міжнародної ініціативи «Партнерство «Відкритий Уряд» у грудні 2016 року і отримання премії Open Government Awards-2016 [2, с.14]. Це не єдиний приклад співпраці влади з суспільством та поряд з цим виникає ряд питань, які потребують вирішення: по-перше, взаємодія влади з громадськістю здебільшого зводиться до рівня «інформування», ніж до ефективного партнерства. По-друге, не всі сприймають взаємодію з громадськістю як важливу складову діяльності органів виконавчої влади. По-третє, відсутність інноваційних інструментів до цієї взаємодії не дозволяє оперативно відстежувати реакцію громадськості на чинну державну політику.

Аналіз попередніх досліджень та публікацій. Проблеми становлення громадянського суспільства у своїх дослідженнях вивчали В. Бабкін, Є.Головаха, І. Кресіна, В. Пазенок, О.Старинець, Ю. Римаренко, Ф. Рудич, В.Степаненко, Ю.Шемшученко. Окрему увагу аспектам взаємодії влади і представників інститутів громадянського суспільства приділяли в своїх працях В.Тертичка, В.Куйбіда, Е.Афонін, О. Пухкал, Н.Дармограй та інші [3-4].

В роботах частіше говориться про взаємодію влади і громадськості на місцевому рівні чи в загальному між органами влади, без конкретизації про органи виконавчої влади. Недостатньо уваги, на нашу думку, приділено саме інноваційним підходам до взаємодії влади і громадськості на різних рівнях (інформування, консультацій з громадськістю, участі громадськості у виробленні та реалізації державної політики, партнерства), опису варіантів удосконалення існуючих чи появі абсолютно нових форм та методів взаємодії з громадськістю, й таких, що вироблені на основі досвіду інших країн.

Формулювання мети статті – підкреслити необхідність залучення громадян під час формування та реалізації державної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжний досвід свідчить, що розбудова заможної та ефективної країни неможлива без стратегічного планування, інноваційних підходів до управління, проведення реформ та наявності успішної команди для їх реалізації, і що важливо – розуміння того, що реформи мають покращити життя громадян, сприяти розвитку певної сфери, мати чіткі вимірювані індикатори ефективності. Та негативне ставлення до змін в країні з боку громадян, на нашу думку, може загальмувати процес впровадження нововведень чи повністю його зупинити. Автори американського підручника з питань залучення громадян зазначають, що «є проекти в США, які суттєво затримуються з виконанням або зриваються взагалі, через активну позицію незадоволених громадян» [5]. Часто негатив виникає саме від незнання й нерозуміння того, що відбувається, а значить відсутності якісно проведеної інформаційно-роз`яснювальної роботи і не є результатом свідомої позиції.

Реальний успіх змін в країні залежить від:

- поінформування громадян про напрямок змін, про роль і хід реформ, тобто від того, наскільки люди зрозуміли викладені плани та ідеї;
- рівня залучення громадян до державотворчих процесів та рівня їх згуртованості, ініціативності, активності як в розрізі окремо взятого регіону, так і країни в цілому;
- того, наскільки «реформи та їх результати відповідають інтересам і сподіванням широких верств населення, а тому отримують достатню суспільну підтримку» [6, с. 31].

В Конституція України йдеться про право громадян «брати участь в управлінні державними справами, у всеукраїнському та місцевих референдумах, вільно обирати і бути обраними до органів державної влади та органів місцевого самоврядування» [7, ст.38]. Ці та інші положення Основного закону держави щодо взаємодії влади і громадськості відповідають європейським нормам [8]; а питання взаємодії з громадськістю є одним з

ключових в Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [9].

Співпраця органів влади і громадськості актуальна і в контексті децентралізації та реформи державного управління, яка триває в Україні. У межах демократичної системи управління справедливо вважати, що місцеві проблеми ефективніше вирішувати не з центру, а шляхом підтримки та активізації діяльності громад, що дозволить владі порівнювати необхідність суспільно важливих змін з пріоритетами простих людей, а також почути їх пропозиції щодо майбутнього країни.

Виділяють внутрішні та зовнішні канали комунікацій між органами влади і громадськістю. І якщо механізми внутрішньої комунікації реалізуються в межах самої державної служби, то «зовнішні канали комунікації характеризуються трьома видами механізмів взаємодії [10]: інформування громадськості (одностороння взаємодія); інтерактивна взаємодія (двостороння взаємодія); зворотна взаємодія».

Так чи інакше, одне з ключових завдань органів виконавчої влади – надавати населенню якісні, доступні, своєчасні й потрібні послуги. Для конкретної державної чи іншої установи «замовниками» чи «споживачами» послуг будуть самі громадяни, населення України. Очевидно, що об'єктивно оцінити якість зможуть лише самі споживачі, тому органи влади мають усвідомлювати важливість спілкування з громадськістю, замовляти проведення різного роду опитування й аналізувати, що люди думають про зміни в країні.

Висновки і пропозиції. Свідомо обравши європейський шлях розвитку, Україна наразі шукає ту модель демократії, яка найкраще підійде до сучасних реалій; дозволить відійти від ідеї домінування та централізації, відособленості влади від громадян. Заслуговує на увагу, на нашу думку, партиципаторна (партисипативна) модель або модель демократії участі. Теоретик цієї моделі Дж.Ціммерман говорив: «всі громадяни повинні якомога більшою мірою мати рівні можливості для участі, слід забезпечити їм змогу висловитись, надати їм повну інформацію, доступ до засобів масової інформації» [11].

В цій моделі органічно поєднуються інтереси держави і громадян, вона задовольняє вимогам сучасного суспільства до Уряду (наявність таких якостей як відкритість і прозорість). Виправдати ці очікування можна через діалог з суспільством, здійснений у різних моделях рівноправного партнерства, встановлення довіри громадськості до органів влади.

Історія розвитку демократичних держав світу, таких як США, Швеція, Естонія, Данія, Німеччина, Канада свідчить, що ці демократії не є ідеальними, проте за рахунок наявності свідомих громадян, конкуренції між правлячими партіями і використання ефективних форм взаємодії влади з громадськістю урівноважуються різні процеси та конфлікти. У зв'язку з цим вивчення міжнародного досвіду щодо комунікації органів влади може допомогти визначити оптимальні підходи до впровадження їх в Україні.

Взаємодія органів виконавчої влади з інститутами громадянського суспільства може набувати різних форм залежно від цілей і характеру виконуваної роботи, обсягу повноважень суб'єктів, масштабу взаємодії. В Україні достатнє правове поле для взаємодії органів виконавчої влади і громадськості, є орієнтація на діалог, варіанти залучення інститутів громадянського суспільства до формування і реалізації державної політики. Питання інше, яким чином та наскільки ефективно вони використовуються органами влади і самими громадянами.

З іншого боку, форми взаємодії між громадськістю і державними органами й установами досить різноманітні, постійно розвиваються, в результаті чого виникають більш ефективні форми і методи взаємодії.

Варто забезпечити нормативно-правове регулювання взаємодії «влада-громадськість» на рівні законів і підзаконних актів, в яких передбачити:

- обов'язок та чіткий алгоритм органів влади здійснювати комунікацію;
- відповідальність органів влади за неналежну взаємодію з населенням;

• обов'язкові письмові угоди між органами державної влади та неурядовими організаціями щодо їхньої спільної діяльності, особливо якщо мова йде вже про вищий рівень взаємодії «партнерство» чи «делегування органом влади частини повноважень».

Реалізуючи вже згадану Ініціативу «Відкритий Уряд», Уряд України має на меті «змінити підходи до формування та реалізації державної політики в частині забезпечення відкритості та прозорості прийняття рішень, їх відповідності очікуванням громадян» [2, с.5]. Та можна додати, що справжній тест на демократичність й ефективність громадянського суспільства в Україні – це наявність в державі свідомих, патріотично налаштованих громадян з активною життєвою позицією, їх вклад та рівень залучення до суспільних процесів.

Література:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 №5/2015. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/paran10#n10
2. Ініціатива «Партнерство «Відкритий Уряд» // видання USAID в рамках Програми «РАДА»,2016. – 15 с.
3. Старинець О. Громадянин і громадянське суспільство (до 420-річчя від дня народження Томаса Гоббса). – Журнал «Віче». - №8, квітень 2008. – Режим доступу: http://www.viche.info/journal/922/
4. Афонін Е. А., Гонюкова Л. В., Войтович Р. В. Громадська участь у творенні та здійсненні державної політики. – К.: Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2006. – 160 с.
5. Citizen Participation Handbook // Gina Gilbreath Holdar and Olha Zakharchenko, Kyiv, 2002. – 144 с.
6. Основи регіонального управління в Україні : підручник // авт.-упоряд.: В. М. Вакуленко, М. К. Орлатий, В. С. Куйбіда та ін.; за заг. ред.В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2012. – 576 с.
7. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 №254к/96-ВР. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80
8. Європейська хартія місцевого самоврядування та пояснювальна доповідь: міжнародний документ, 1985 р. (зі змінами і доповненнями від 16.11.2009). – Режим доступу: http://www.coe.int/ru/web/portal/home
9. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Міжнародний документ від 27.06.2014 (з доповненнями від 30.11.2015). – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran2820#n2820
10. Криворучко Ю.М. Особливості функціонування механізму взаємодії органів державної влади із громадськістю. – Режим доступу: http://www.ukr.vipreshebnik.ru/derzhavne-upravlinnya/4398-osoblivosti-funktsionuvannya-mekhanizmu-vzaemodiji-organiv-derzhavnoji-vladi-iz-gromadskistyu.html
11. Бортников В. Особливості участі громадян в концептуальних моделях демократії. – Політичний менеджмент. - №3/2007. – С. 38-50

Satov A. Y.

graduate student

National academy of state administration is at President of Ukraine

STRATEGIC PROVIDING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES OF UKRAINE

Сатов О. Я.

аспірант

Національна академія державного управління при Президентові України

СТРАТЕГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

The article says about the strategies of innovative development of rural territories. Priorities of innovative politics are shown in Ukraine.

Keywords: *rural territories, innovations, innovative strategies.*

В статті розкрито стратегії інноваційного розвитку сільських територій. Показано пріоритети інноваційної політики в Україні.

Ключові слова: *сільські території, інновації, інноваційні стратегії.*

Вирішальною ознакою інноваційної діяльності щодо розвитку сільських територій є застосування вдосконалених конкурентоздатних технологій на селі, виробництва сільськогосподарської продукції або послуг, а також організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно

поліпшують розвиток сільських територій та якість сільськогосподарського виробництва, соціальної сфери та соціальної інфраструктури села. Вплив заходів активної інноваційної політики розвитку сільських територій можуть носити директивний, компенсаційний або доповнюючий характер. При цьому держава вбачає своє завдання в тому, щоб заохочувати проекти інноваційних досліджень і розробок, які: сприяють розширенню пропозиції підприємцями необхідних сільським територіям інновацій з врахуванням вимог поділу праці, оцінюваних на тривалу перспективу; спрямовані на економію ресурсів на селі, особливо енергетичних і сировинних, або освоєння нових їхніх видів; відіграють ключову роль і має стимулюючий вплив на розвиток сільських територій; приводять до створення інновацій, які згладжують або повністю усувають негативні наслідки використання колишніх методів сільськогосподарського виробництва; сприяють виконанню суспільних завдань й удосконалюванню інфраструктури на селі, насамперед в області охорони здоров'я, зайнятості, продовольства, постачання й обслуговування, зв'язку й транспорту. Міри державного стимулювання застосовуються тоді, коли зусилля приватного сектора економіки виявляються або взагалі недостатніми для реалізації необхідних заходів, або визначаються несвоєчасним по ряду об'єктивних для цього сектора причин. Основними інструментами державної інноваційної політики в індустріально розвинених країнах щодо розвитку сільських територій служать: директивні заходи (патентне законодавство, стандартизація тощо); надання послуг в області розвитку сільської інфраструктури (заохочення фермерських колективів, сільськогосподарських організацій тощо); стимулювання досліджень щодо розвитку сільських територій за допомогою створюваних для цієї мети інститутів; непряме стимулювання (звільнення від податків, податкові знижки й інші види преференцій); надання державних гарантій у випадках здійснення ризикованих на селі проектів і заходів.

Інноваційна діяльність щодо розвитку сільських територій ґрунтується на заздалегідь розробленій стратегії, планованій системі конкретних заходів законодавчого й організаційного характеру спрямованих на досягнення заявлених цілей інноваційної політики. Ідеологія стратегічного управління полягає в окресленні ймовірних маршрутів, по яких,буде скорочуватися сфера прямої державної участі в інноваційній діяльності й відповідно зростати сфера його (держави) непрямої участі, що передбачено децентралізацією. Генеральною метою інноваційної стратегії розвитку сільських територій є створення сприятливих умов для ефективного регулювання й розвитку основних напрямків різних видів діяльності на селі направлених на розвиток сільськогосподарських підприємств різних форм власності відповідно до мети і завданнями інноваційної політики держави. Інновації постають основним фактором підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, удосконалення соціальних відносин та покращення рівня життя на селі.

Залежно від стратегічної мети інноваційна діяльність щодо розвитку сільських територій може бути некомерційною та комерційною. Некомерційною слід визнати таку інноваційну діяльність, метою здійснення якої є виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у сільськогосподарське виробництво та інші сфери суспільного життя на селі. У певному часі безпосередня мета здійснення такої діяльності недостатньо виокремлено і репрезентовано, водночас вона може бути досягнута згодом як один з її результатів стратегічного управління інноваційним розвитком сільських територій. Особливого значення некомерційна діяльність набуває щодо стратегічного управління інноваційним розвитком інфраструктури села. Комерційною є інноваційна діяльність, яка спрямована на використання результатів наукових здобутків та розробок і зумовлює реалізацію на ринку нових конкурентоздатних проектів щодо розвитку сільських територій, виробництва сільськогосподарської продукції, виробництва товарів і послуг на селі.

Види інноваційної діяльності щодо розвитку сільських територій відповідно до ст. 327 ГК України визначаються залежно від її напрямів. Так в контексті розвитку сільських територій відповідно вимог до Господарського Кодексу: проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення передових проектів інтелектуальної власності,

науково-технічної продукції; розробка, освоєння і розповсюдження принципово нових стратегій розвитку сільських територій і принципово нових технологічних і операційних методів сільськогосподарського виробництва; розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій на селі в контексті побудови житла, сільськогосподарських приміщень, призначених для поліпшення соціального та екологічного становища сільських територій; технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових сільськогосподарських підприємств, що здійснюються вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології у різні сфери сільської інфраструктури [1].

Здійснення інноваційної діяльності можливе завдяки збалансованій реалізації: приватних інтересів учасників (в т. ч. суб'єктів) такої діяльності (в забезпеченні конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та послуг, а відповідно збільшення в результаті цього розміру прибутку від їх реалізації); публічних інтересів (в підвищенні ефективності розвитку сільських територій, а також задоволення інших суспільних потреб на селі у сфері охорони здоров'я, освіти, культури тощо). Зазначені стратегії розвитку сільських територій зумовлюють втручання держави в сферу інноваційної діяльності, основні напрями та принципи державної інноваційної політики наступні: визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку сільських територій; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності на селі; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності сільських територій; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері на селі; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності щодо розвитку сільських територій; сприяння розвиткові інноваційної інфраструктури села;- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності розвитку сільських територій. Для стимулювання залучення інвестицій в інноваційну діяльність щодо розвитку сільських територій встановлена система державних гарантій (ст. 329 ГК України) та низка інших заходів. Держава гарантує суб'єктам інноваційної діяльності на селі: підтримку інноваційних програм і проектів, спрямованих на реалізацію економічної та соціальної політики держави щодо розвитку сільських територій; підтримку створення та розвитку суб'єктів інфраструктури інноваційної діяльності на селі; охорону та захист прав інтелектуальної власності, захист від недобросовісної конкуренції у сфері інноваційної діяльності; підтримку щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері здійснення інноваційної діяльності сільських територій.

Програмою розвитку інвестиційної діяльності передбачений комплекс заходів, спрямованих на стимулювання інноваційної діяльності, зокрема: створення системи пільгового рефінансування комерційних банків у разі надання ними пільгових кредитів для реалізації інвестиційних проектів з розроблення і впровадження високотехнологічного устаткування та іншої інноваційної продукції; розширення практики пільгового кредитування під заставу майна суб'єктів господарської діяльності; створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інноваційних проектів щодо розвитку сільських територій; розширення форм кредитування інноваційних підприємств шляхом здійснення лізингових, факторингових та інших операцій [2]. Найбільшого заохочення з боку держави та суспільства заслуговує інноваційна діяльність з пріоритетних напрямів, що забезпечують науково-технологічне оновлення виробництва та сфери послуг на селі, наповнення внутрішнього ринку конкурентною наукоємною продукцією та можливість виходу з нею на світовий ринок. З метою концентрації ресурсів держави на таких напрямах Законом України від 16.01.2003 р. "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" передбачено

механізми їх реалізації залежно від їх видів: стратегічні (розраховані на тривалу перспективу) – не менш як десять років – найважливіші напрями інноваційної діяльності щодо забезпечення соціально-економічного зростання держави, розроблені на основі науково-прогнозного аналізу світових тенденцій соціально-економічного та науково-технологічного розвитку з урахуванням можливостей вітчизняного інноваційного потенціалу) і середньострокові (розраховані на реалізацію протягом найближчих трьох – п'яти років напрями інноваційного оновлення промислового, сільськогосподарського виробництва та сфери послуг щодо освоєння випуску нових наукоємних товарів на селі та надання послуг з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та/або зовнішньому ринках) [3].

Стимулювання інноваційним розвитком сільських територій поєднується можливість забезпечення ефективного використання коштів держави та місцевих бюджетів щодо підтримки цього процесу та уникнення (мінімізацію) зловживань з боку несумлінних суб'єктів інноваційної діяльності. Це забезпечується низкою відповідних заходів, серед яких провідне місце належить науково-технічній експертизі інноваційних проектів та їх реєстрації. В обов'язковому порядку підлягають такій експертизі інноваційні проекти з пріоритетних напрямів розвитку сільських територій. Ефективна інноваційна політика щодо розвитку сільських територій можлива за умови політичного консенсусу та використання інструментів публічної політики. Метою стратегічного управління інноваційним розвитком сільських територій є створення соціально-економічних, інвестиційно-інноваційних, організаційних, правових та політичних умов для ефективного розвитку. Нині інноваційний розвиток сільських територій потребує докорінних змін в управлінні всіма сферами людської діяльності на селі, зміни обумовлені широким застосуванням нових інформаційних технологій, змінюється співвідношення централізації й децентралізації в управлінні тощо. Фундаментальна вимога високої ефективності управління означає знання природи людини – урахування цієї здатності дає можливість використовувати, найбільше продуктивно «людські ресурси» що особливо важливо для розвитку сільських територій.

Стратегічне управління інноваційним розвитком сільських територій потребує професіоналів, при призначеннях яких мало враховувати політичні, корупційні й інші аспекти колишньої діяльності посадовця, чиновника, управлінця. При призначення на посади надзвичайно важливим є чинник професіоналізму та готовності чиновника діяти в умов швидких змін, готовності до сприйняття нового, відкритості та транспарентності, готовності до інноваційності як принципу публічного управління. Інноваційний розвиток є однією із найактуальніших проблем сучасності, оскільки від удосконалення різних сільськогосподарських галузей, розуміння та ефективного впровадження нововведень на селі залежить можливість подолання кризових явищ у суспільстві в цілому. Аналіз інноваційного розвитку як цілісного багаторівневого соціокультурного процесу, як складової публічного політичного процесу забезпечує можливість гармонізувати інтереси різних суб'єктів управлінської взаємодії. З'являється необхідність термінового формування дієвої державної підтримки інноваційного розвитку української економіки. Інноваційний розвиток сільських територій є невід'ємною складовою соціально – економічних, управлінських і політичних процесів. Політика не існує поза людською діяльністю, різними засобами взаємодії її носіїв, поза комунікаційними процесами, що зв'язують і направляють інноваційні процеси. Публічна політика й політичні комунікації виникаючі в умовах конкретного політичного й соціального життя суспільства є ледве чи не найважливішою умовою яке забезпечує інноваційний розвиток різних територій в тому числі і сільських. Політична комунікація виступає своєрідним соціально-інформаційним полем політики [4, с. 222].

Стратегічне управління інноваційними розвитком сільських територій є тим стрижнем, який забезпечить позитивну динаміку розвитку вітчизняної економіки та сприятиме інтеграції України в європейський економічний простір. З огляду на це пріоритетним напрямом державного регулювання економіки є стимулювання інноваційної діяльності, що потребує створення ефективної системи управління інноваціями та

інноваційними процесами. Всі учасники інноваційного процесу щодо розвитку сільських територій мають бути зацікавлені у поєднанні їх інтересів і зусиль у створенні і застосуванні нових знань та технологій, з метою виходу на внутрішній і зовнішні ринки з високоякісною сільськогосподарською продукцією. Чинниками інновацій є постійні зміни, що відбуваються в розвитку сільських територій в процесі децентралізації. У кожній з них передбачається впровадження нових процесів або продуктів, які спрямовані на забезпечення стійкого й довгострокового економічного росту. До них ставляться: удосконалення або впровадження нових матеріалів, устаткування, технологічних процесів, продуктів, послуг і методів, що докорінно змінюють або істотно поліпшуюча ефективність економіки сільських територій; зміни в соціальній структурі щодо підвищення соціального статусу жителів села й досягнення оптимального співвідношення особистих і суспільних інтересів; модифікації сформованої системи управління, що дозволяють поліпшувати діяльність сільськогосподарських підприємств й організацій і сприятливої адаптації до мінливих умов. Всі нововведення в техніку, технології, економіці, управлінні й соціальній сфері на селі взаємозалежні один з одним, і щоб впровадити нововведення в який-небудь із цих сфер, необхідно здійснити відповідні зміни. Під цим розуміється і те, що в переважній більшості інновацій базуються на одночасному цілеспрямованому з'єднанні й використанні всіляких видів нововведень заради розвитку сільських територій.

Література:

1. Господарський Кодекс України (N 436-IV від 16 січня 2003 року, редакція від 02.06.2016 року - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://code.leschishin.org/ec/ec34.php.
2. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 28 грудня2001р.№1801-[Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_8n/pg_gfnhoq.htm.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://soc-in.com/zakonodavstvo/normatyvna-baza/zakony/2096-zakon-ukrayini-pro-prioritetni-napryami-innovacijnoyi-diyalnosti-v-ukrayini.html.
4. Акіліна О.В. Соціальна оцінка процесу модернізації політичної системи України // Модернізація соціогуманітарного простору:історичний досвід, виклики та перспективи: збірка матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (Житомир-Винниця, 14-15 травня 2015 р.). – Житомир: Scientific Publisher, 2015. – 322 с. – С. 221-222.

11. LAW

Sopilnyk R. L.
candidate of legal sciences, docent
General Directorate of the National Police in the Lviv region

PROVIDING THE RIGHT TO A FAIR TRIAL IN THE CONTEXT OF JUDICIAL REFORM IN UKRAINE

Сопільник Р. Л.
кандидат юридичних наук, доцент
Головне управління Національної поліції у Львівській області

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВА НА СПРАВЕДЛИВИЙ СУД У РАМКАХ СУДОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

The author examines the problems of the right to a fair trial in Ukraine. It was proved that the process of judicial reform inseparably connected with improving the right to a fair trial providing. In the system approach due to the process of judicial reform author considered the Law of Ukraine "On ensuring the right to a fair trial".

Keywords: *the right to a fair trial, judicial reform, European integration, improvement of justice.*

Автор досліджує проблематику забезпечення права на справедливий суд в Україні. Доведено, що процеси судової реформи невідривно пов'язані з покращенням забезпечення права на справедливий суд. У системному зв'язку з процесами судової реформи автором розглядається Закон України «Про забезпечення права на справедливий суд».

Ключові слова: *право на справедливий суд, судова реформа, євроінтеграція, покращення судочинства.*

На думку Н.О.Рязанцевої, під покращенням судочинства або його оптимізацією слід розуміти перманентний процес підвищення якості правового регулювання процедури розгляду справ, скорочення строків їх розгляду, забезпечення прав громадян, справедливості та законності, а отже, і стабільності судових рішень [1, С. 101]. І. П. Шимон стверджує, що судову реформу в Україні слід визначати як один із пріоритетних напрямів правових перетворень, виходячи з місця правосуддя в механізмі захисту та відновлення прав людини, а також виходячи з його ролі для забезпечення верховенства права [2, С. 336]. Серед конкретних нагальних напрямків судової реформи М. Д. Савенко виокремлює такі, як оптимізація системи судів та вдосконалення системи формування суддівського корпусу [3, С. 11]. О. З. Хотинська-Нор замислюючись над напрямками судової реформи виокремлює однин з ключових її рушіїв – недовіру громадян до судової влади. У цьому контексті, вважає вчена, першочергове місце відводиться такому напрямку, як подолання корупції. Відтак, з метою визначення інших напрямків, доцільним є вивчення громадської думки щодо проблем співвіднесення судової системи та інших систем державної влади [хотин, С. 188]. Р. Куйбіда наводить такі дані, щодо недовіри громадян до судової влади як основного чинника судової реформи. За даними американського інституту громадської думки Геллап, напередодні Революції Гідності рівень довіри до судів в Україні був одним з найнижчих у світі (лише 16%) і найнижчим у країнах колишнього Радянського Союзу. У 2014-2015 роках ситуація не зазнала суттєвого покращення. За даними Центру Разумкова від 2015 р., рівень довіри до судів понизився до 11 відсотків, з яких 1,1% опитаних цілком довіряють судам; 9,5% - переважно довіряють. Згідно з індексом верховенства права Всесвітнього проекту правосуддя, Україна перебуває на 70 місці зі 102 країн, де відбувалося дослідження, за рівнем утілення вимог верховенства права, випередивши Китай, Танзанію, Замбію, Киргизстан, Росію. Р. Куйбіда вважає, що основною причиною такого відносно позитивного позиціонування для України є наявність й інших критеріїв оцінювання крім довіри до судової влади. Поряд з тим, за індексом сприйняття корупції від Transparency International Україна у 2014 році опинилася аж на 142 місці зі 175 держав, де проводилися дослідження [5, С. 2].

Згідно досліджень М. Золкіної (Фонд «Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва»), станом на травень 2014 р. судова реформа та реформа прокуратури зайняли третю позицію у

переліку реформ, які громадськійсть чекає у першу чергу. Повний список виглядає таким чином [6]:

1. Антикорупційна реформа (підтримують 63% населення);

2. Реформа охорони здоров'я (50%); пенсійна реформа та реформа системи соціального захисту (50%);

3. Судова реформа. Реформа прокуратури (45%);

4. Реформа органів правопорядку (39%);

5. Люстрація чиновників (перевірки та можливі звільнення) (38%).

Загалом, аналіз даних опитувань [6] свідчить про вищий інтерес на Донбасі порівняно з середнім по Україні до таких питань, як реформа децентралізації та регіонального розвитку (41,7%; по Україні – 26,9%); пенсійна реформа та реформа системи соціального захисту (55,3%; по Україні – 49,7%). Вищим є і показник тих, кому важко відповісти (7,5%; по Україні – 4,6%). Разом з високими сподіваннями, надзвичайно низькими виявились результати очікувань населення України щодо можливості якнайшвидшого проведення реформ.

О. Ю. Татаров та А. В. Шевчишин підкреслюють, що реформування судової влади в Україні має відбуватися на принципах системності, наукової обґрунтованості, врахування попереднього позитивного досвіду судового правозастосування та послідовності [7, С. 181]. Ю. С. Обрусною сформульовано загальні принципи управління процесом судової реформи: системний взаємозв'язок судової реформи з іншими державними реформами; здійснення реформування судової системи на основі відповідних положень Конституції України та інших чинних законодавчих актів; поєднання державних і самоврядних засад; однозначний за своїм тлумаченням, без наявності правових колізій характер законодавства про судоустрій; вагоме наукове підґрунтя здійснення судової реформи; здійснення реформи на основі чіткого розподілу функцій та повноважень між органами судової влади, іншими державними органами, громадськими формуваннями, повноваження яких прямо стосуються судової діяльності [8, С. 25 – 26].

На думку С. Ю. Обрусної, процес здійснення судової реформи може проходити суперечливо внаслідок: а) політичної неструктурованості суспільства; б) недостатньої наукової обґрунтованості реформи; в) розбалансованості взаємодії гілок влади; г) суб'єктивності окремих «реформаторів»; д) залишковості орієнтацій частини населення на тоталітарні підходи та цінності; ж) суперечливих впливів зовнішньополітичного та економічного факторів [8, С. 15]. Загалом названі чинники так чи інакше обумовлюють несистемність реформ.

З метою підвищення національних стандартів судоустрою і судочинства та забезпечення права на справедливий суд Верховна Рада України прийняла Закон України «Про забезпечення права на справедливий суд». А. Портнов критично аналізуючи даний закон зупиняється на наступних моментах [9]:

1. Частина 3 статті 54 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» забороняє суддям балотуватися на виборні посади до парламенту та органів місцевого самоврядування. Відповідна заборона вже визнавалася такою, що не узгоджується із положеннями Основного Закону України, зокрема у рішенні Конституційного Суду України від 17 квітня 2003 року № 9-рп/2003.

2. Підстави для притягнення до дисциплінарної відповідальності є надзвичайно розмитими і такими, що не виключають їх неоднозначного трактування, а також можливості свавільного притягнення судді до дисциплінарної відповідальності.

3. Частина 2 статті 93 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» встановлює особливий порядок звернення зі скаргою (заявою) щодо поведінки судді, яка може мати наслідком дисциплінарну відповідальність судді. Для юридичних осіб, органів державної влади та органів місцевого самоврядування фактично обмежується конституційне право на звернення, гарантоване статтею 40 Конституції України, яка закріплює, що усі мають право направляти індивідуальні чи колективні письмові звернення або особисто звертатися до

органів державної влади, органів місцевого самоврядування та посадових і службових осіб цих органів.

4. Частина 2 статті 53 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» передбачає можливість переведення судді до іншого суду без його згоди, тобто в примусовому порядку, зокрема, і в якості дисциплінарного стягнення, що суперечить статті 1 Конвенції Міжнародної організації праці про скасування примусової праці № 105.

5. Закон допускає можливість розподілу процесуальних документів без застосування автоматизованої системи документообігу суду, відповідні підходи не є достатньо добре продумані, натомість Венеціанська Комісія прямо зазначала, що процедура розподілу справ між суддями повинна базуватися на об'єктивних критеріях (Висновок CDL-AD (2002)026).

6. Закон не передбачає об'єктивних критеріїв для присвоєння кваліфікаційного класу, ставлячи вирішення цього питання у фактичну залежність від рішення Вищої кваліфікаційної комісії суддів України.

7. Закон зберігає складну систему органів суддівського самоврядування. Відповідна система органів суддівського самоврядування вже аналізувалася Венеціанською Комісією та була визнана занадто складною і такою, що потребує спрощення (пункт 97 Висновку CDL-AD (2010)003).

О. З. Хотинська-Нор, конструюючи модель ефективної судової реформи зупиняється на таких положеннях: а) Судова реформа як складова правової реформи держави – це управлінське рішення, а тому повинно відповідати ряду загальних вимог (обґрунтованість, своєчасність, повнота змісту, повноважність та погоджуваність); б) Судова реформа завжди здійснюється під проводом державної влади. Тому саме заінтересованість державної влади (правлячої еліти) є вихідним моментом у її проведенні [4, С. 190].

Таким чином на сучасному етапі слід зважати на основні тенденції судової реформи та прагнення суспільства, а саме – покращення забезпечення права на справедливий суд у контексті євроінтеграційних процесів.

Література:

1. Рязанцева Н. О. Судова реформа як умова оптимізації цивільного судочинства [Електронний ресурс] / Н. О. Рязанцева // Право і суспільство. - 2011. - № 2. - С. 100-103. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pis_2011_2_22
2. Шимон І. П. Судова реформа в Румунії: зміцнення гарантій незалежності [Електронний ресурс] / І. П. Шимон // Форум права. - 2015. - № 4. - С. 336–340. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index
3. Савенко М. Д. Судова реформа в Україні: конституційний аспект [Електронний ресурс] / М. Д. Савенко // Наукові записки НаУКМА. Юридичні науки. - 2015. - Т. 168. - С. 9-14. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaUKMAun_2015_168_4
4. Хотинська-Нор О. З. Теоретичні засади судової реформи: окремі аспекти // Вісник Академії адвокатури України. – 2015. – Т. 12. – Ч. 2(33).– С. 184 - 193
5. Куйбіда Р. Сучасний етап судової реформи: передумови, ключові події і виклики[Електронний ресурс] / Р. Куйбіда // pravo.org.ua. – Режим доступу http://pravo.org.ua/files/Curent_situation.pdf
6. Золкіна М. Антикорупційна реформа очолює п'ятірку нагальних реформ, яких очікують українські громадяни [Електронний ресурс] / Золкіна М. // Фонд «Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва». – 2014. – Режим доступу http://dif.org.ua/article/mariya-zolkina-antikoruptsiyna-reforma-ocholyue-pyatirku-nagalnikh-reform-yakikh-ochikuyut-ukrainski-gromadyani
7. Татаров О. Ю. Судова реформа та реорганізація досудового слідства в Україні – складові розбудови демократичної держави [Електронний ресурс] / О. Ю. Татаров, А. В. Шевчишен // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. - 2011. - Вип. 2. - С. 174-182. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlduvs_2011_2_22
8. Обрусна С. Ю. Адміністративно-правові засади реформування судової системи України: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.07 / С. Ю. Обрусна ; Харк. нац. ун-т внутр. справ. — Х., 2011. — 35 с. — укр.
9. Портнов А. Аналіз окремих положень президентського законопроекту "Про забезпечення права на справедливий суд" [Електронний ресурс] / Портнов А. // Офіційний сайт А. Портнова. – 2015. – Режим доступу http://portnov.com.ua/analiz-okremyh-polozhen-prezydents/

12. TOURISM ECONOMY

Petruk T.M.
C.e.s., lecturer
Lviv Institute of Economy and Tourism

HOTEL PROFIT INCREASE THROUGH RATE POLICY IMPROVEMENT

Петрук Т.М.
к.е.н., доцент
Львівський інститут економіки і туризму

ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКІВ ГОТЕЛЮ ШЛЯХОМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ

We study business activitiy of the hotel complex as part of the hospitality industry and ways of improving room occupancy indicators through means of dynamic pricing and modern instruments to the rate selection.

Keywords: *hospitality industry, room occupancy indicators, rate policy, economic and mathematical methods, performance effectiveness, hotel business.*

В роботі досліджується діяльність готельного комплексу як складова частина індустрії гостинності та шляхи покращення показників завантаження номерів шляхом динамічного ціноутворення і сучасних підходів до вибору тарифів.

Ключові слова: *індустрія гостинності, показники завантаження номерів, тарифна політика, економіко-математичні методи, ефективність діяльності, готельний бізнес.*

Сучасний готельний і ресторанний комплекс займає важливе місце в соціальній сфері країни і сприяє задоволенню першорядних потреб подорожуючих в проживанні та харчуванні. Без готелів і ресторанів неможливе створення сучасної індустрії туризму. Готельні та ресторанні підприємства є складовою частиною сфери послуг. Надання цих послуг позитивно відбивається на фінансово-економічної діяльності і відіграє велику роль в підвищенні ефективності суспільного виробництва.

Згідно з тлумачним словником Вебстера, «індустрія гостинності - це сфера підприємництва, що складається з таких видів обслуговування, які спираються на принципи гостинності, що характеризуються щедрістю і дружелюбністю по відношенню до гостей». Отже, індустрію гостинності можна розглядати як різноманітність форм підприємництва, що спеціалізуються на ринку послуг, пов'язаному з прийомом і обслуговуванням гостей. Разом з тим необхідно завжди пам'ятати про те, що підприємство надає послуги, схожі з тими, які пропонують клієнтам конкуруючі фірми. Коли клієнт отримує сервіс, то він отримує лише те, що вимагає і про що просить. Коли ж клієнту надається гостинність, то співробітники запитують «гостя» про те, що можна для нього зробити, і саме це і робиться.

Діяльність готельного комплексу в цілому і його структурних підрозділів (в тому числі ресторанного господарства), що відповідає потребам ринкової економіки, повинна приносити прибуток. Прибуток в умовах ринку це кінцева мета і рушійний мотив розвитку підприємства. Управління прибутком знаходиться в центрі економічної діяльності підприємств на ринку. Щоб заробляти під час кризи, недостатньо скорочувати витрати - потрібно збільшувати доходи.

Одним з основних готельних показників є Occupancy (OCC) - Завантаження, зайнятість або заповнюваність готелю. Обчислюється шляхом ділення числа проданих номерів на кількість доступних номерів за звітний період (загальна кількість номерів у готелі за вирахуванням номерів, поставлених на капітальний ремонт). (Occupancy = Rooms Sold/Rooms Available). Підняти цей показник готельєрам допоможуть динамічне ціноутворення, адекватні маркетингові дії і підвищення лояльності клієнтів.

В умовах ринкових відносин різко зростає роль ціни для будь-якого готелю. Ця обставина обумовлюється багатьма причинами.

Від рівня ціни залежать:

· Величина прибутку готелю;

· Конкурентоспроможність готелю та його послуг;

· Фінансова стійкість готелю.

Успіх готелі визначають наступні складові: науково обгрунтована цінова стратегія; розумна цінова тактика; правильна методика встановлення ціни.

Ціна і цінова політика для готелю - другий, після товару, істотний елемент маркетингової діяльності. Саме тому розробці цінової стратегії і цін повинне приділятися пильна увага з боку керівництва будь-якого підприємства, що бажає найбільш ефективно і довготривало розвивати свою діяльність на ринку, тому будь-який помилковий чи недостатньо продуманий крок негайно позначається на динаміці продажів і рентабельності. На рівень цін впливає конкуренція, яка підштовхує готелі до вдосконалення своєї послуги, детальному обгрунтуванню ціни на неї. При цьому готель може орієнтуватися або на ринок продавця або на ринок покупця. На ринку продавця домінуюче положення займає продавець - виробник послуги. У таких умовах готелі легше функціонувати, оскільки її продукція знаходиться поза конкуренцією. На ринку покупця домінуюче положення займає покупець. І від того, наскільки готель зуміє врахувати мінливі запити покупця і вчасно задовольнити їх, залежить її благополуччя. На рівень цін впливає і ряд інших факторів, наприклад, стадія життєвого циклу послуги, організації - учасники просування товару від виробника до споживача та ін. Облік впливу всіх факторів у комплексі дозволить готелі виробити правильну політику ціноутворення.

Ціноутворення в готелі - складний і багатоетапний процес. Вибір політики цін заснований на оцінці пріоритетів діяльності готельного підприємства. Кожна цінова стратегія володіє сукупністю як позитивних, так і негативних характеристик. Тому, наприклад, прийняття однієї з них веде до заперечення переваг інший. У результаті реальна оцінка дійсності призводить до необхідності орієнтації в діяльності готелю на змішані стратегії ціноутворення.

Успішність готельного бізнесу, його прибутковість залежать від того, наскільки грамотно ведеться цінова політика у готелі. Але якихось суто «українських» методів формування ціни готельних номерів не існує: в цьому впевнені як готельєри, так і аналітики ринку. Існують лише деякі особливості. Наприклад, в той час як в європейській практиці ціни можуть змінюватися протягом року з урахуванням постійно мінливого бізнес-середовища, українські готельєри воліють затвердити прейскурант на рік, і більше до нього не повертатися. Оцінюють лише два сезони: високий та низький.

У цілому ж при формуванні цінової політики українські власники готелів керуються методиками розрахунку, визнаними в усьому світі. Існують два основні чинники, які впливають на формування тарифу номеру. Перший, об'єктивний фактор – це собівартість номеру. Другий, суб'єктивний – прийнятність тарифу для кінцевого споживача. Таким чином, з одного боку, готельний тариф повинен покривати витрати на утримання готелю і повертати інвестований в нього капітал, а з іншого – вартість номера не повинна відштовхувати потенційного гостя. Тут спрацьовує принцип: товар коштує рівно стільки, скільки покупець згоден за нього заплатити.

Якщо для вирішення завдання з визначення собівартості номера використовується чітко структуризований та форматизированний підхід – формули розрахунку, то на прийнятність тарифу для клієнта впливає безліч факторів: від конкретного конкурентного оточення на даному цільовому ринку до політичної та економічної стабільності держави, регіону. Іншими чинниками, що впливають на формування цінової політики готелю, є:

- високий ступінь впливу рівня цін готелів-конкурентів на аналогічні продукти;
- сезонний характер попиту на готельні послуги;
- високий рівень орієнтації на психологічні особливості гостя (наприклад, ціна на розміщення може бути пов'язана з його статусом і становищем у суспільстві);
- варіантність тарифів на розміщення зважаючи на яскраво виражену сегментацію ринку;
- посередники і споживачі на ринку не розділяють з готелями ризик непродажу номерів.

Ще одним істотним фактором, що впливає на формування тарифної політики готелю, є кількість готельних номерів на 1000 жителів. Наприклад, у Барселоні 20 номерів на 1000 жителів, у Лондоні – 16, у Бухаресті – 5, у Києві (навіть з урахуванням готелів, введених в експлуатацію напередодні ЄВРО 2012) даний показник насилу наближається до 3,5. На думку експертів, якісних готелів категорії 2-3 * все ще дуже мало. Саме цим і пояснюється той факт, що за визначенням бюджетні «двійки» і «трійки» в Україні тримають високі ціни, що не відповідають очікуванням європейців і дезорієнтують українців, які зупинялися в аналогічних європейських закладах на більш прийнятних умовах.

Клієнтів, які платять максимальні тарифи за проживання, з кожним роком стає все менше. Коригування цін кілька разів на рік і постійне оновлення асортименту спеціальних тарифів – невід'ємна частина маркетингової та конкурентної стратегії компанії. Основну роль в цьому відіграють спеціальні тарифи, які працюють для конкретних категорій клієнтів залежно від ситуації, що склалася на даний період часу. На думку деяких готельєрів боротися за клієнта потрібно не знижками, а унікальними пропозиціями, все ж різні пільги і знижені тарифи в готелях і раніше залишаються чи не найбільш надійним методом конкурентної боротьби.

Існування різних тарифів на готельні послуги покликане максимально розширити клієнтську базу шляхом освоєння нових ринків або залучення раніше не властивою закладу цільової аудиторії. Таким чином, в ідеалі, зі стабілізацією ринкової ситуації тарифна вилка повинна звужуватися. Втім, як у європейській, так і українській практиці справи йдуть трохи інакше, ніж в теорії – закладені початкові пільги та знижки згодом не тільки не переглядаються, а й стають основою тривалої системи цін і тарифів. У сучасній міжнародній готельної практиці тарифи можна об'єднати в кілька груп.

Базовий тариф. Це офіційно опублікований тариф, тобто ціна номера.

Сезонний і тимчасовий тариф. Дані тарифи характерні для готельних підприємств курортних зон, де коливання цін на розміщення у високий сезон, в сезон і в низький сезон може досягати 100 %.

Комерційний тариф. Комерційні тарифи застарілі, як і вся індустрія гостинності. Такі тарифи дуже близькі до сезонних и спрацьовують у випадку дефіциту гостей.

Ринковий тариф. В цьому випадку ціна формується на основі співвідношення попиту і пропозиції на певний момент часу.

Тарифи для держслужбовців. Відряджені чиновники державної та місцевої влади, а також іноземні делегати, які здійснювали візити за рахунок держбюджету.

Корпоративний тариф. Такий спеціальний тариф розрахований на корпоративних клієнтів на протязі визначеного часу.

Агентський тариф – це комісійний тариф для агентств, а також для глобальних систем бронювання.

Туроператорський тариф – цей тариф призначений для реалізації проживання як складової частини тур пакету.

Тарифи для особливих категорій клієнтів. Свого клієнта потрібно знати в обличчя – це аксіома. Створення спеціальних пропозицій потребує маркетингових винаходів і відкриттів кожного сезону. Іншими словами, сьогодні готель повинен стрімко змінюватися разом з ринком, вгадуючи і навіть попереджуючи потреби, що змінюються.

Номери без тарифів. Зовсім не рідкісне в сучасній світовій готельній практиці. Номери без тарифів або просто безкоштовні номери при правильному використанні може стати дуже ефективним механізмом приваблення значної кількості гостей.

Тарифи не повних діб. Варіації на тему – тарифи світлового дня, тарифи короткострокового використання номера. Ця пропозиція діє для тих клієнтів, приїжджають і їдуть в один і той самий день, тобто зупиняються без ночівлі. Особливо актуальні такі тарифи для готелів, які територіально розміщені неподалік аеропортів та вокзалів. Як стверджують аналітики ринку, не дивлячись на незаперечні переваги тарифу, він майже не використовується в Україні.

Кожен готель повинен мати чітку, упорядковану методику установлення вихідної ціни на свою послугу. Відсутність чітко визначеної цінової політики викликає невизначеність у прийнятті рішень у цій області різними службами підприємства, може призвести до неузгодженості цих рішень. У результаті позиція готелю на ринку стає більш слабкою, готель несе втрати у виручці і прибутку. Саме тому вибір правильної цінової політики готелю має грунтуватися не на інтуїтивних рішеннях менеджерів, а на одному з найбільш розповсюджених методів стратегічного аналізу, що включає планування та управління діяльністю готелю - методі економіко-математичного моделювання. Даний метод надає змогу провести комплексне дослідження структури діяльності готелю. При цьому метод економіко-математичного моделювання застосовується для побудови оперативних та стратегічних планів діяльності підприємств, дозволяє вирішити ряд питань, які пов'язані з розробкою альтернативних методів управління підприємством. Використання економіко-математичного моделювання пов'язане з аналізом внутрішніх зв'язків між основними економічними показниками діяльності підприємства та пріоритетністю вибору саме тих показників, які найбільш суттєво впливають на його загальну діяльність. Саме аналіз таких економічних показників та економетричне прогнозування їх впливу на подальші процеси дозволяють приймати науково обгрунтовані рішення стратегічного управління підприємством.

З кожним роком кількість готелів в Україні збільшується, що веде до більш жорсткої конкурентної боротьби за кожного клієнта. Тому вивчення світового досвіду щодо встановлення гнучких тарифів на готельні послуги, які вже випробувані у більшості готелів світу, принесе велику користь українським готельєрам. Кожна готель повинен мати чітку, упорядковану методику установлення вихідної ціни на свою послугу. Відсутність чітко визначеної цінової політики викликає невизначеність у прийнятті рішень у цій області різними службами підприємства, може призвести до неузгодженості цих рішень. У результаті позиції готелю на ринку стає більш слабким, готель несе втрати у доходах та прибутку.

Література:

1. Мунін Г.Б., Змійов А.О., Зінов´єв Г.О., Самарцев Є.В., Гаца О.О., Максимець К.П., Роглєв Х.Й. [Текст]/ Управління сучасним готельним комплексом. Навч. посібник / - К.: Ліра-К, 2005. - 520 с.

Yarovyi V.F.
candidate of economic sciences, associate professor
Kherson State University, Ukraine

FINANCIAL AND INVESTMENT SUPPORT SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND THE IMPROVEMENT OF THE STRUCTURE OF THE TOURISM INDUSTRY

Яровий В.Ф.
к.е.н., доцент
Херсонський державний університет, Україна

ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

The article considers the important issues of financial investment to ensure sustainable development and improvement of the structure of the tourism industry in Ukraine and in Kherson region in particular. It identified the main problems and assess potential new opportunities, competitive advantages, sources. Special attention is paid to the funding and value for rural areas of rural green tourism as such that it has a significant multiplier effect. The main forms and mechanisms of financial investment support for the industry and substantiates the innovative-investment projects, business plans, clusters.

Key words: *tourism industry, financial and investment support, sustainable development, improvement, structure, rural tourism, cluster.*

У статті розглянуті важливі питання фінансово-інвестиційного забезпечення сталого розвитку та удосконалення структури галузі туризму в Україні та в Херсонській області зокрема. Виявлені його основні проблеми та здійснена оцінка потенціалу, нових можливостей, конкурентних переваг, джерел. Особлива увага приділена фінансуванню та значенню для сільських територій сільського зеленого туризму як такого, що має значний мультиплікаційний ефект. В якості основних форм та механізмів фінансово-інвестиційного

забезпечення галузі обгрунтовуються інноваційно-інвестиційні проекти, бізнес-плани, кластери.

Ключові слова: *галузь туризму, фінансово-інвестиційне забезпечення, сталий розвиток, удосконалення, структура, сільський зелений туризм, кластер.*

Важливим чинником перспективного розвитку туристичної галузі та удосконалення її структури та розміщення є фінансово-інвестиційне забезпечення вказаних процесів. Його зміст, чинники, виклики, джерела та направленість досліджували відомі економісти Л. Мармуль, О. Марченко, І. Романюк, О. Сарапіна, Д. Стеченко та інші фахівці. Проте внаслідок непрогнозованих геополітичних змін, втрати Криму, військових дій на Донбасі країна втратила значні людські, фінансові та інші види ресурсів.

Проте навіть у цих складних умовах держава проголошує в якості пріоритетних соціально-економічні цінності розвитку суспільства [1, с. 97]. Галузь внутрішнього туризму не тільки сприяє цьому, але й має мультиплікаційний ефект для розвитку інших галузей діяльності, є джерелом наповнення бюджету, підтримки середнього класу як середовище підприємництва. Це визначає актуальність та нагальну необхідність нових наукових розробок або поглиблення існуючих з метою фінансово-інвестиційного забезпечення галузі.

Визначено, що його ризики у Херсонській області та в країні у цілому пов'язані, насамперед, з дефіцитом бюджетних ресурсів та скороченням обсягів державної підтримки соціальної сфери, незадовільною оцінкою інвестиційної привабливості галузі туризму на рівні регіону та визначенням її інвестиційних перспектив як низьких для великого бізнесу. Це зумовлене також традиційним сприйняттям регіону як спеціалізованого на сільському господарстві, особливо зрошуваному землеробстві, переробній промисловості та суднобудуванні.

Проте втрата Криму як традиційного рекреаційно-туристичного регіону, загрози геополітичного характеру в Запорізькому Приазов'ї призвели до істотного посилення попиту населення країни на відпочинок у Херсонському Причорномор'ї та Приазов'ї. Традиційно туристична галузь тут була орієнтована на дитячий відпочинок та малобюджетний, доступний за цінами та розміщенням відпочинок для дорослого населення. Однак додаткові можливості для регіонального розвитку у такому контексті для галузі туризму практично не розглядаються вже тривалий період.

Як наслідок, на придатному для розвитку галузі 270-кілометровому узбережжі відсутні навіть 2-3-зіркові готелі, не кажучи вже про сучасні спа-заклади, аквапарки, розважальні центри. Не достатньо розвинутою є транспортна та інша інфраструктура. Забудова узбережжя здійснюється хаотично у архітектурному відношенні, що значно знижує естетичну привабливість галузі [2, с. 135]. Проте навіть у таких умовах пропозиція житла у високий сезон є вкрай недостатньою. Відсутність належної туристичної інфраструктури, обмеженість пропозиції туристичного продукту та послуг не дозволяє зробити сезон туристичної діяльності. По-суті, він обмежується 2 місяцями замість можливих 5-6.

Це при тому, що у регіоні розміщені цілющі ропа та грязі Сивашу, Голої Пристані, численні гейзери мінеральної води. Між тим застосування вони не мають. Були домовленості про виділення великого траншу (5,0 млрд. дол.) для освоєння рекреаційно-лікувального потенціалу Присивашшя урядом Японії. Також існував план багатоповерхової сучасної забудови найбільшого туристичного центру області – м. Скадовськ. Існували домовленості про розвиток як молодіжного курорту Залізного Порту. Проте це залишилося на рівні декларацій про наміри.

В Херсонській області також є великий потенціал для розвитку та удосконалення галузевої структури туризму шляхом поширення його етнічного (традиції українського козацтва), еколого-пізнавального (в регіоні функціонують два унікальні природні об'єкти національного значення – Асканія Нова та Причорноморський біосферний), лікувального цілорічного, подієвого напрямів. Проте вже давно не проводиться мистецький фестиваль Таврійські ігри, пісенний фестиваль у м. Скадовськ.

Не використовуються нагоди для подій, які надає сільське господарство – для організації ярмарку по типу Сорочинського на Полтавщині, свят херсонського кавуна,

винограду, вина, рису, хліба, дарів осені, урожаю тощо. Також це могла б бути унікальна парусна регата на Дніпрі, екскурсії у мальовничі дніпровські плавні, відпочинок та рибалка на дніпровських водних станціях, садибах сільського зеленого туризму, гастрономічні тури з покупкою всесвітньовідомої екологічно чистої продовольчої продукції.

Тому, на нашу думку, необхідна всебічно обґрунтована державна та регіональна програма розвитку галузі. В її основі повинні бути не тільки організаційно-економічні заходи, але й фінансово-інвестиційні джерела їх забезпечення. При цьому саме фінансово-інвестиційний механізм має пріоритетне значення, оскільки в умовах значного дефіциту державного та обласного бюджетів саме нестача фінансів є найбільшим лімітуючим чинником розвитку галузі [3, с. 130].

Механізм фінансово-інвестиційного забезпечення удосконалення розвитку структури туристичної галузі має нагальні проблеми подальшого застосування, які потребують вирішення на загальнодержавному рівні. Переважну більшість фінансових ресурсів регіону забирає держава, і в столиці здійснюється перерозподіл фінансів з одного боку за формульним принципом субсидій, а з іншого – за суб'єктивними факторами.

Так, наприклад, за встановленим законодавством до загального фонду місцевих бюджетів області надходять певні доходи. Основні їх джерела – податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток підприємств комунальної власності, плата за землю, плата за надра, плата за ліцензії на право роздрібної торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами, плата за торговий патент, фіксований сільськогосподарський податок, місцеві податки та збори, єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва, неподаткові надходження, спеціальний фонд). Обсяги ж видатків в цілому в області є неспівставними з цими доходами місцевих бюджетів [4, с. 71].

На національному, обласному та місцевому рівнях приймаються численні рішення: законодавчі та інші нормативно-правові документи, Укази Президента, Постанови Кабінету Міністрів, Програми розвитку в різноманітних напрямках, однак практично всі вони в належному обсязі і у визначені терміни не фінансуються, отже, неефективно та безсистемно реалізуються.

Між тим галузь туризму могла б набути статусу пріоритетної для удосконалення регіональної структури господарства як така, що здійснює м'який вплив на довкілля, здатна забезпечити додаткову зайнятість населення та надходження до бюджету. Однак її зростання в останні десятиріччя забезпечується, переважно, фінансово-інвестиційними ресурсами малого та середнього бізнесу [5, с. 474]. Саме це призводить до недостатньо обґрунтованих планових рішень забудови морських узбереж, інвестування розвитку курортів, нових туристичних маршрутів та інших атракцій. До того ж, вони не в змозі забезпечити належний розвиток виробничої та соціальної інфраструктури загального користування – шляхів сполучення, центрів дозвілля, фізичної культури та спорту, кіноіндустрії тощо.

У цих умовах нами рекомендується для здійснення належного фінансово-інвестиційного забезпечення регіонального розвитку галузі державно-приватне партнерство в розробці та впровадженні пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів та бізнес-планів. На умовах окупності вкладених коштів підприємницькі структури могли б мати пільги в оподаткуванні, митних та інших операціях, ціноутворенні. Всебічного заохочення державою та великим бізнесом має набути розвиток малого підприємництва у сільському зеленому туризмі [6]. Його механізмами обґрунтовується товарне кредитування, кооперування та підтримка кооперативного й інтеграційного руху, формування громадських організацій, розширення повноважень органів місцевого самоврядування та сільських громад у напрямі можливостей підтримки галузі.

Практично всі сільські регіони передових країн світу зіштовхнулися з проблемами: зменшення кількості сільського населення, скорочення зайнятості селян, значного економічного занепаду та деградації сільських територій, уповільнення

демовідтворювальних процесів, погіршення якості та падіння рівня життя тощо. Особливо це характерно для маловодних сухостепових районів Херсонщини. Проведені реформи сільського господарства не були достатньо обґрунтовані.

Як наслідок, практично у всіх регіонах країни це призвело до зменшення прибутковості сільського господарства, його надмірної територіальної концентрації при одночасному зменшенні кількості зайнятого населення в сільському господарстві, погіршення екологічної ситуації на селі тощо. Відповідно, негативні процеси торкнулися і соціальної сфери села. Більшість малих та середніх сільських поселень в останні роки ведуть боротьбу за виживання. На подолання кризи села, його маргіналізації мають бути направлені ресурси на всіх рівнях управління – від місцевих та регіональних до урядових та міжнародних.

У цьому контексті особливе значення як вид діяльності набуває сільський зелений або сільський туризм [7, с. 80]. Його фінансово-інвестиційна функція визначається як залучення грошових коштів на розвиток домогосподарств, інфраструктури, зростання зайнятості та доходів сільського населення. Ця функція є найважливішою серед усіх, тому що є основою створення туристичного продукту сільського туризму. Розвиток сільського зеленого туризму, отже, стимулює мале підприємництво, важливе для відродження традиційного господарського укладу й оздоровлення економіки аграрних районів нашої держави.

Поширення в Україні практики організації агрорекреаційного сервісу вирішує низку напружених соціальних проблем розвитку сільських депресивних регіонів, зокрема, масового безробіття, закордонного заробітчанства, складного соціального клімату тощо. Практика організації для туристів відпочинку на селі сприяє зміні екологічної свідомості сільського населення, тому здатна відігравати важливу роль у збереженні довкілля [8]. Для обґрунтування концепції фінансування сільського туристичного продукту важливою є оцінка житла, натурального харчування, наявності дозвіллєвої рекреації та відпочинкових атракцій та ін.

Розвиток туризму та курортно-рекреаційної сфери в Херсонській області та державі має наповнювати бюджет і грунтуватися на інноваціях та різнорівневих інвестиціях. Їх стабілізуючим чинником є рівень життя населення із чітко вираженою соціально-економічною та гуманітарною функціями, сформованою управлінською моделлю дій щодо сталого та поступального розвитку галузі. Важливими складниками фінансово-інвестиційного забезпечення туристичної галузі на перспективу є інноваційно-інвестиційні проекти, бізнес-плани та кластери її розвитку.

При цьому саме туристичні кластери, будучи інтегрованими компактними у територіальному відношенні галузевими утвореннями є не тільки інноваційною формою її організації та управління. Вони сприяють консолідації та раціональному використанню наявних фінансових рк сурсів приватних туристичних підприємств. Джерелом фінансових ресурсів може бути франшиза у випадку туристичних фірм або операторів туристичного ринку. У випадку туристичних готелів це можуть бути готельні мережі або альянси, які сприяють підвищенню ефективності фінансування, інвестування, якості надання туристичних послуг та впровадженню інновацій у розвитку галузі на кооперативних, інтеграційних та корпоративних засадах.

Література:

1. Мармуль Л.О. Організаційно-економічний механізм функціонування туристично-рекреаційних підприємств: [монографія] / Л.О. Мармуль, О.А. Сарапіна. – К.: ННЦ «Ін–т аграр. екон.», 2006. – 180 с.
2. Марченко О.А. Трансформації та удосконалення регіональної структури туристичної галузі: [монографія] / О.А. Марченко. – Херсон: Айлант, 2014. – 362 с.
3. Романюк І.А. Фінансово-економічні індикатори розвитку туристичної діяльності / І.А. Романюк // Фінансова система України: стан, проблеми, перспективи: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 10-11 червня 2015 р.) / Херсон. – Ред.-вид. Центр «Колос». – ХДАУ. – 2015. – С. 129-131.
4. Соловйов Д.І. Аналіз тенденцій розвитку туристичної сфери України та науково-методичні напрями вдосконалення її державного регулювання / Д.І. Соловйов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010 – №1, (9) – С. 70-73.

5. Стеченко Д.М. Наукові аспекти інноваційно-інвестиційної політики регіонального розвитку туризму в Україні / Д.М. Стеченко // Культура і освіта фахівців туристичної сфери: сучасні тенденції та прогнози. – К.: КУТЕП, 2005. – С. 472-475.
6. Туризм в Україні: проблеми, перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://skole.com.ua/uk/papers/13-turizm/36-turizmukrproblemi.html.
7. Верланов Ю. Фінансово-економічний механізм та інструменти політики розвитку туризму в Україні / Ю. Верланов // Наукові праці ЧДУ імені Петра Могили. – 2005. – Т. 38. Вип. 25. – 2005. – С.76-85.
8. Захарчук С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі / С. Захарчук // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2010. – №1 (3) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_1/10zsstgu.pdf.

13. MANAGEMENT

Burlakova I.A.,
PhD, Associate Professor
Chmeruk G.G.,
candidate of economic sciences, Associate Professor
Storozhenko O.O.
candidate of economic sciences, Associate Professor
Banking University, Kyiv

HEALTH MANAGEMENT OF STAFF AS A FUNDAMENTALLY NEW APPROACH IN FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE ENTERPRISE

Бурлакова И.А.
к.пед.н., доцент
Чмерук Г.Г.
к.э.н., доцент
Стороженко О.О.
к.э.н., доцент
Университет банковского дела, г. Киев

УПРАВЛЕНИЕ ЗДОРОВЬЕМ ПЕРСОНАЛА КАК ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ ПОДХОД В ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

The concept of occupational health and disclosed its relevance. Defined aspects of occupational health. Reveals the benefits of integrated health measures at the workplace.

Keywords: *health, occupational health, wellness programs at the workplace.*

Рассмотрено понятие профессионального здоровья и раскрыта его актуальность. Определены аспекты управления профессиональным здоровьем. Раскрываются преимущества комплексных оздоровительных мероприятий на рабочем месте.

Ключевые слова: *здоровье, профессиональное здоровье, оздоровительные программы на рабочем месте.*

В современных экономических условиях огромное значение приобретает качество и эффективность работы персонала предприятия, которые должны противостоять различного рода рискам и угрозам, а также уметь быстро восстанавливаться после их наступления. Ведь многие аспекты производственной деятельности негативно сказываются на здоровье персонала: это и постоянный стресс, и недосыпание, и плохая экология, что особенно актуально для больших городов, но главное - это цейтнот.

Постоянное напряжение снижает эффективность жизнедеятельности человека, увеличивает утомляемость, приводит к ухудщению показателей психических процессов (память, внимание, мышление), которые влекут за собой профессиональную деформацию личности и профессиональные заболевания [3].

В последнее время, как в нашей стране, так и за рубежом, в сознании людей активно формируется качественно иное отношение к понятию «профессиональное здоровье», которое становится не только состоянием организма, но и субъективной самоценностью для работающего человека. В данном случае профессиональное здоровье становится экономическим механизмом повышения результативности и качества труда.

Управление профессиональным здоровьем - это комплекс осознанных самостоятельных мер, позволяющих человеку функционировать максимально эффективно и легко адаптироваться к любым ситуациям. А управление здоровьем персонала - это система мероприятий, направленная на:

- повышение производственной и творческой активности персонала;
- формирование благоприятного социально-психологического климата;
- эффективное использование различных форм морального поощрения;

- влияние на групповое самосознание персонала.
- развитие социально-психологической компетенции работника [2].

Управление здоровьем начинается с изучения производственных процессов и методики работы в конкретном предприятии - проведении стресс-аудита, позволяющего выявить и ранжировать по значимости факторы, негативно сказывающиеся на здоровье сотрудников, составление плана мероприятий, позволяющих улучшить состояние здоровья сотрудников, а также изменить в лучшую сторону их отношение к собственному здоровью. Обучение персонала предприятия основам управления здоровья реализуется в процессе чтения лекций и проведения тематических семинаров, деловых игр и психотренингов [4].

Комплексные оздоровительные программы включают в себя комбинацию определенных аспектов улучшения здоровья. Это сочетание физических упражнений, здорового питания, тренингов по менеджменту профессионального здоровья, направленные на пропаганду здорового образа жизни.

Сотрудники компании - это жизненно важный элемент бизнеса, поэтому вопрос профессионального здоровья является приоритетом во всех отраслях. Инвестиции в профессиональное здоровье работников - это разумное вложение средств, а не только «модный тренд» в области организационной культуры предприятия. Все профилактические и здоровьесберегающие мероприятия всегда выгодны. Будучи здоровыми, сотрудники демонстрируют высокую производительность, мотивацию и лояльность компании. В дополнение к этому, сокращаются производственный травматизм и невыходы на работу. К тому же в Украине сейчас сложились особые социальные условия с мощным «психоэмоциональным шлейфом», которые ведут к дополнительному нервно-психическому напряжению с увеличенной ответственностью.

Оздоровительные программы имеют большое значение для улучшения здоровья работающих. Большинство людей проводит наибольшую часть времени на работе, что делает это место оптимальным для продвижения здорового образа жизни. Так, для ведущего предприятия Украины "Прикарпатьеоблэнерго" (Ивано-Франковск) был разработан тренинг-практикум по оптимизации образа жизни «Здоровье длиной в жизнь». Более ста сотрудников из центрального офиса и филиалов компании стали участниками встреч - семинаров на основе формулы здорового самосохранения, Каждое занятие состояло из трех модулей:

1. Диагностика основных составляющих профессионального здоровья, методы контроля и саморегуляции.

2. Стресс. Сезонная поддержка организма и психики. Преодоление синдрома хронической усталости и эмоционального выгорания.

3. Практический самоменеджмент: психофизические и дыхательные упражнения.

Преимуществами комплексных оздоровительных программ для участников бизнес – пространства явилось:

- улучшение физического состояния;
- снижение веса;
- повышение выносливости;
- снижение уровня стресса;
- повышение самооценки, самоуважения.
- расширения круга здоровых участников;
- снижение расходов на лечение;
- снижение уровня заболеваемости и травматизма;
- уменьшение прогулов из-за болезней;
- улучшение отношений между участниками и их морального состояния;
- повышение производительности деятельности [1].

При проведении регулярных фитнес-перерывов, определилась тенденция к уменьшению веса у людей с избытком массы тела, у 30% улучшилось зрение.

На основе данных медицинского осмотра наблюдается положительная динамика снижения заболеваний:

- Невропатологического характера - на 19%;
- Эндокринных - на 43,5% (аллергия и инфекции);
- Хирургических - на 5,3% (болезни желудочно-кишечного тракта);
- Ортопедических - на 53,9%, (хронические боли в спине, шее);
- Анализ результатов методики «Уровень субъективного контроля» показывает, что соотношение интро- и экстраверсии у респондентов приближается к сбалансированности, что является одним из показателей адекватного психического здоровья личности;
- Анализ диагностического тестирования персонала и наблюдение за их деятельностью в течение рабочего дня позволяют сделать вывод о том, что 80% работников ОАО «Прикарпатьеоблэнерго» организуют личный производственный процесс с позиции здоровьесберегающей подхода.

На основе анализа данных медицинского осмотра и психологического обследования персонала, наблюдается положительная динамика снижения заболеваний, повышается их производительность, значительно снижаено количество прогулов, сокращены расходы на медицинское обслуживание.

Это становится особенно значимым направлением в современных условиях развития украинской экономики, которая характеризуется очень медленным внедрением новейших образовательно-оздоровительных технологий, успешность развития которых, в свою очередь, во многом определяется готовностью участников бізнес-пространства к деятельности в непрерывном инновационном режиме, к гибкому, оперативному реагированию на постоянно меняющиеся потребности общества и личности.

Реализация оздоровительных практик по управлению здоровьем дает положительную динамику результатов. Работники становятся более энергичными и полными энтузиазма, им становится легче справляться со стрессом и напряжением на работе. Улучшается моральный климат в коллективе, в частности взаимоотношения работников и руководства компании, существенным образом сокращается число невыходов на работу, снижаются расходы на медицинское обслуживание.

Таким образом, с точки зрения эффективности бизнеса, управлениие здоровьем персонала важно поскольку это: мощный мотивационный стимул; создание системы управления здоровьем существенно влияет как на показатели работоспособности, так и на уровень здоровья сотрудников компании в целом; забота о здоровье сотрудника повышает лояльность семьи к компании, что является одним из стратегически важных вопросов мотивации сотрудника и долгосрочности его работы в компании; элемент корпоративной культуры, отличающий компанию среди прочих; фактор, способствующий улучшению имиджа предприятия.

Литература:

1. Бурлакова И.А. Теоретические аспекты обеспечения кадровой безопасности банковских учреждений. Инновационное развитие экономики: предпринимательство, образование, наука : сб. науч. ст. – Минск, 2013. – С. 23-26
2. Психология профессионального здоровья: Учеб. пособ. / Под ред. Г. С. Никифорова.– СПб.: Речь, 2006.– 480 с.
3. Симанюк Э.Э., Печеркина А.А. Противодействие профессиональным деформациям // Народное образование. – № 9. 2010. С. 265-269.
4. Шингаев С.М. Психологическое обеспечение профессионального здоровья менеджеров: моногр. – СПб.: Изд. СПбГУ, 2011. - 176 с.

Lozovskiy A.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of KNUTE, Ukraine

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PERSONNEL MANAGEMENT IN MODERN UKRAINIAN ENTERPRISES

Лозовський О.М.

к.е.н., доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

The article says about the necessity for the introduction of innovative human resource management in domestic enterprises. The main objectives and instruments of innovative human resource management is given below. The article substantiates the most acute problems of modern human resources policy at the enterprises of Ukraine. The main directions of improvement of personnel in domestic enterprises is investigated.

Keywords: *innovative personnel management, personnel policy, human resources, personnel, workforce.*

Обґрунтовано необхідність впровадження інноваційного кадрового менеджменту на вітчизняних підприємствах. Названо основні завдання та інструменти інноваційного кадрового менеджменту. Проведено дослідження найбільш гострих проблем кадрової політики на сучасних підприємствах України. Визначено основні напрями вдосконалення роботи з персоналом на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: *інноваційний кадровий менеджмент, кадрова політика, кадровий потенціал, персонал, трудові ресурси.*

В наслідок динамічного розвитку інформаційних технологій, а також політичних та економічних перетворень, що відбуваються в Україні протягом останніх декількох років, консервативні форми функціонування українських підприємств різних галузей втрачають свою ефективність у конкурентному ринковому середовищі та вимагають якісних змін, насамперед, у сфері управлінських відносин.

Досвід передових підприємств світу доводить, що провідну роль в організації діяльності підприємства відіграють саме трудові ресурси. Адже персонал – це провідний чинник виробництва, один з основних факторів економічного зростання та конкурентоспроможності сучасного підприємства.

Підвищення ролі кадрів і зміни відношення до нього підприємців і менеджерів пов’язано перш за все з глибокими змінами у виробництві. Науково-технічний прогрес став причиною кардинальних змін в трудовій діяльності. Ефективність формування і використання кадрового потенціалу набуває все більш важливого значення як фактор підвищення конкурентної спроможності та довгострокового розвитку.

Отже, ефективність господарської діяльності підприємства напряму залежать від ефективності використання ним власного кадрового потенціалу. А тому особливої актуальності набуває подальше дослідження питання впровадження інноваційного кадрового менеджменту на вітчизняних підприємствах, як комплексу цілеспрямованих дій, принципів, правил та норм, що визначають основний напрям роботи з персоналом.

Питання підвищення ефективності виробництва у зв’язку з поліпшенням використання живої праці досліджували П.Борщевський, Г.Вечканова, М.Горлов, В.Клименко [1].

Проблеми інноваційних підходів до управління трудовими ресурсами підприємств досліджували такі вчені-економісти: О.Амоша, Л.Антонюк, О.Біловодська, Т.Близнюк, А.Василик [4], Н.Верхоглядова, В.Зянько, С.Ілляшенко, В.Крамаренко, О.Кулініч [5], Ю.Лелі [2], В.Порохня, Б.Санто, В.Співак, П.Харів та інші.

Незважаючи на значну кількість досліджень, варто зазначити, що питання інноваційних підходів до управління персоналом на підприємствах вирішені не в повному обсязі та потребують подальшого дослідження. Передусім це стосується особливостей формування інноваційної кадрової політики саме на вітчизняних підприємствах з урахуванням всіх національних особливостей, факторів та специфіки соціально-економічних умов.

Кадровий менеджмент являє собою сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання [3]. Інноваційний ж кадровий менеджмент є прикордонною областю між інноваційним менеджментом та управлінням персоналом.

На наш погляд. розглядати інноваційний кадровий менеджмент необхідно як систему усвідомлених, певним чином сформованих правил і норм впровадження в кадрову роботу організації нововведень, що приводять людський ресурс у відповідність з довгостроковою стратегією підприємства, а також підвищують ефективність діяльності організації.

Суть проблеми впровадження інноваційних методів кадрового менеджменту на вітчизняних підприємствах зводиться до визначення меж і можливостей їх застосування та пошуку адекватних форм реалізації в конкретних умовах. Визначальними обставинами, які обґрунтовують зростаючу потребу сучасних українських підприємств в інноваційних кадрових технологіях, і, власне, обумовлюють основні напрямки їх розвитку є: (рис.1).

Рис.1. Обставини, що обґрунтовують необхідність впровадження інноваційного кадрового менеджменту на підприємствах України [2,3,4]

За даними дослідження, проведеного у 2015 році «Research&Branding Group», було виділено найбільш гострі проблеми кадрової політики на сучасних підприємствах України (рис.2):

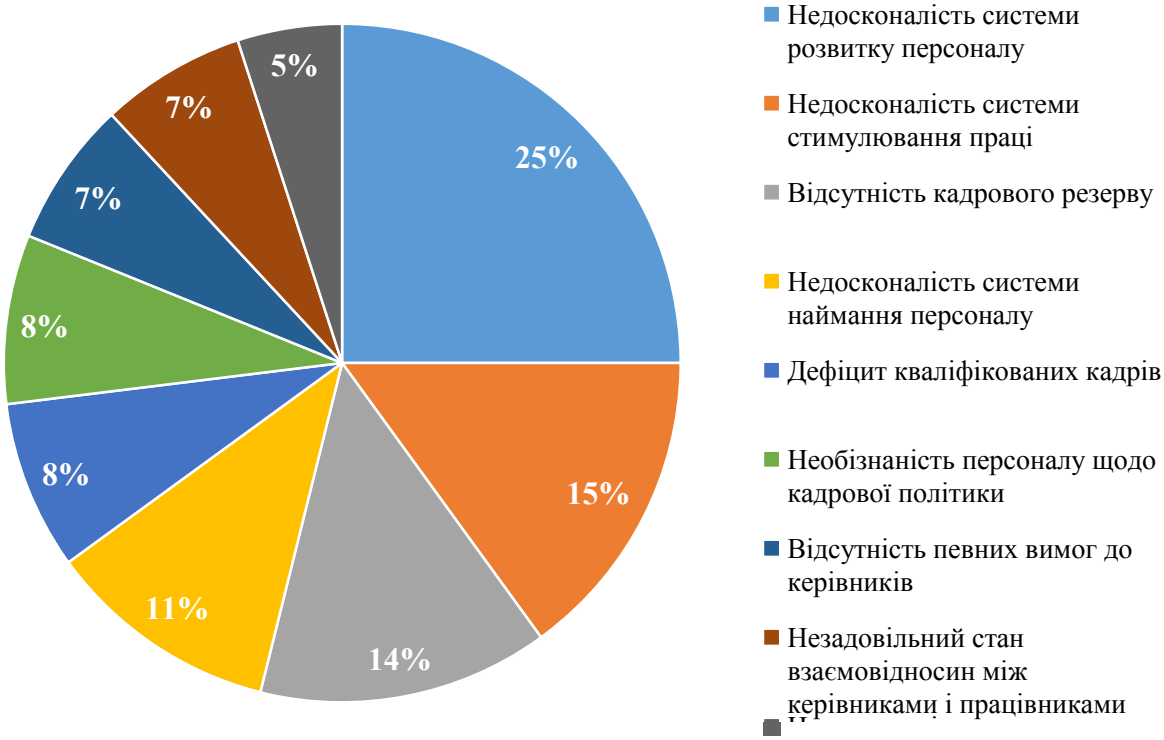


Рис.2. Найбільш гострі проблеми кадрової політики на сучасних підприємствах України, 2015 рік

- 25% опитаних вказало на недосконаліть системи розвитку персоналу на підприємстві, де вони працюють (тобто недостатність кваліфікації кадрів, навчання, суб'єктивне кар'єрне зростання тощо);
- 15% найгострішою проблемою вважають недостатньо розвинуті системи матеріального і морального стимулювання праці;
- ще 14% вказають на відсутність практики створення кадрового резерву на українських підприємствах.
- 11% опитаних вважають, що при відборі персоналу, у керівництва вітчизняних підприємств відсутній певний набір критеріїв, що робить систему наймання персоналу вкрай недосконалою;
- 8% опитаних працівників вважають найголовнішою проблемою недостатню проінформованість персоналу щодо кадрової політики підприємства;
- ще 5% зазначають, що на їх підприємстві відсутні об'єктивні критерії оцінювання персоналу.

Працівники управлінської ланки також мали змогу взяти участь в опитуванні. На першому місці серед проблем кадрової політики вони визначили дефіцит кваліфікованих кадрів; на другому - відсутність певних вимог до керівників, кандидатів на керівні посади, невизначеність складу компетентностей; на третьому - незадовільний стан взаємовідносин між керівниками і працівниками підприємств.

Аналіз названих проблем кадрових політик сучасних підприємств України, дає змогу виділили основні завдання інноваційного кадрового менеджменту (рис.3):

створення системи ефективного, постійного навчання та розвитку персоналу;

поліпшення робочих взаємин між керівництвом та працівниками, створення сприятливого соціально-економічного, творчого середовища на підприємстві;

створення політики набору кадрів;

підвищення сприйнятливості і адаптивності персоналу до нововведень;

проведення роз'яснювальних робіт з працівниками щодо кадрової політики підприємства;

розробка системи управління кар'єрним зростанням;

створення якісної системи оплати та стимулювання праці, конструктивних ідей у працівників.

Рис.3. Завдання інноваційного кадрового менеджменту на підприємствах України

Розглянемо детальніше кожне із зазначених завдань інноваційного кадрового менеджменту. Першим з них є необхідність створення системи ефективного, постійного навчання та розвитку персоналу. Ми вважаємо, що інноваційний кадровий менеджмент на сучасних підприємствах України повинен включати в себе раціонально сформовану політику навчання кадрів, що передбачатиме аналіз відповідності професійних знань, вмінь та навичок, які повинні мати працівники для виконання поточних та перспективних завдань підприємства на конкретному робочому місці, та наявними у них знаннями та вміннями, а також включатиме розробку та виконання програм розвитку кар'єри, профорієнтування і адаптації персоналу, планування професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Наступним необхідним кроком є поліпшення робочих взаємин між керівництвом та працівниками, створення сприятливого соціально-економічного, творчого середовища на підприємстві. Дане завдання, на нашу думку, може бути вирішене шляхом створення політики соціальних відносин на підприємстві, що дозволила б проводити оцінку рівня напруги в організації, діагностику організаційної культури, типу управлінської команди, оцінювати рівень їх відповідності іншим елементам організації та визначати потреби розвитку комунікації. Одним з найважливіших напрямів інноваційного кадрового менеджменту на вітчизняних підприємствах є формування інноваційної корпоративної культури, яка повинна ґрунтуватися на системі цінностей організації, що являють собою ряд ідей, які обґрунтовують цілі і сенс роботи організації. Менеджери вітчизняних підприємств недостатньо приділяють увагу формуванню інноваційної корпоративної культури. В той час, як менеджери багатьох розвинутих країн світу, навпаки, надають перевагу такому типу корпоративної культури, оскільки вона навчає роботі в команді, сприяє свободі висловлювання думок та свободі творчості, стимулює працівників на досягнення високого професіоналізму. Правильно сформована корпоративна культура забезпечить сприйнятливість персоналу українських підприємствах до нових ідей, їх готовність і здібність підтримувати і реалізувати інновації.

Створення сприятливого мікроклімату є однією з найважливіших задач інноваційного кадрового менеджменту тих підприємств, які мають за мету досягти успіху в умовах жорсткої конкурентної боротьби [1, с.59].

Одним з вищенаведених основних завдань є формування політики набору кадрів. Основне завдання політики набору кадрів повинно полягати в створенні раціональної та ефективної системи вивчення психологічних і професійних якостей потенційних працівників з метою визначення їх придатності щодо виконання обов'язків на визначеному робочому місці. Від того, яким чином проведений набір і які люди відібрані для роботи у підприємстві, залежить вся наступна діяльність в процесі управління людськими ресурсами [2, с.34]. На наш погляд, основними задачами інноваційного кадрового менеджменту вітчизняного підприємства в рамках проблеми підбору персоналу є:

- удосконалення процедур співбесіди: наповнення конкретним змістом технології співбесіди в залежності від професії чи посадового рівня;
- розробка пакету критеріїв відбору персоналу;
- розробка тестових завдань для добору персоналу на конкретні спеціальності і посадові рівні.

Не менш важливим є завдання підвищення сприйнятливості і адаптивності персоналу до нововведень. Персонал українських підприємств далеко не завжди з захопленням сприймає нововведення. Це обумовлено рядом причин. Перш за все, люди чинять опір інноваціям оскільки переймаються, що не зможуть пристосуватися до нових умов і втратять роботу. Крім того, введення інновацій створює певний дискомфорт, так як нововведення вимагають навчання, прийняття додаткових зобов'язань тощо. Щоб подолати опір нововведенням з боку окремих працівників, ми пропонуємо дотримуватися наступних порад:

- проводити постійне навчання персоналу;
- забезпечити матеріальне стимулювання та надання пільг новаторам;
- здійснювати систематичну оцінку трудового внеску кожного працівника в отримані організацією результати [5];
- заохочувати креативну діяльність і з розумінням ставитися до невдач;
- забезпечити вільне поширення інформації у фірмі;
- своєчасно і публічно винагороджувати нові ідеї та пропозиції [4].

Останнім часом особливої важливості набуває завдання проведення роз'яснювальних робіт з працівниками щодо кадрової політики підприємства. Обізнаність персоналу у доцільності та важливості своєї діяльності, а також обізнаність щодо внеску в досягнення цілей організації дозволить не лише забезпечити мотивованість працівників, але й забезпечить їх лояльність [2, с.114].

Наступним важливим завданням інноваційного кадрового менеджменту є розробка системи управління кар'єрним зростанням. З метою підвищення ефективності використання трудових ресурсів, ми пропонуємо розробити систему управління кар'єрним зростанням на українських підприємствах, яка включатиме в себе планування кар'єри працівників, прогнозування й управління просуванням персоналу, а також моніторинг посадового розвитку. Кар'єрне зростання, на нашу думку, повинне ґрунтуватися на двох поняттях: прагненні і готовності працівників до кар'єрного зростання. Під прагненням, ми розуміємо потребу у зміні обсягу, функцій, рівня свободи виконуваної роботи. Під готовністю до кар'єрного зростання ми маємо на увазі сукупність характеристик працівників, які безпосередньо впливатимуть на ефективність їх роботи на новій посаді. Планування кар'єрного просування дозволить підприємству виявляти потенційних внутрішніх кандидатів на нові посади, навчати претендентів, формувати кадровий резерв підприємства.

Останньою із зазначених, але не менш важливою задачею є створення якісної системи оплати та стимулювання праці працівників. Сьогодні на вітчизняних підприємствах постала проблема збільшення витрат на утримання персоналу. Тут на першу позицію виходить оплата праці, як ефективний інструмент управління персоналом. На сьогоднішній день, персонал вітчизняних підприємств вкрай потребує гнучкої системи оплати праці, заснованої на участі працівників у прибутках компанії чи в розподілі доходів. При цій системі преміальні виплати залежатимуть від продуктивності праці, якості продукції, економії матеріалів, задоволення вимог споживачів, надійності робітника тощо. Для мотивації інноваційної активності вітчизняних працівників необхідно вводити наступні види винагород:

- нагороди за новації (за ідеї, які суттєво впливають на результати діяльності підприємства);
- нагороди за творчі ідеї;
- нагороди за кращий патент, свідоцтво тощо;
- нагороди за командні досягнення.

Задля розвитку й використання творчого потенціалу працівників варто було б створити умови, в яких працівник прагнув би до саморозвитку і хотів би вкладати свої зусилля у зростання компанії не лише за матеріальну винагороду.

Вітчизняним підприємствам потрібно змінювати не лише методи і принципи роботи з персоналом, а й формувати новий спосіб мислення, адекватне сприйняття і виконання управлінських функцій. Узагальнюючи рекомендації щодо впровадження інноваційного кадрового менеджменту, зазначимо чіткі стратегічні напрями управління персоналом на вітчизняних підприємствах:

- покращення соціальних умов;
- інвестування капіталу не тільки в новітні технології, а й в перепідготовку, перекваліфікацію та навчання працівників, забезпечення безперервного навчання персоналу;
- стимулювання активності та творчості, ініціативи співробітників;
- створення сприятливого психологічного клімату у колективі, ефективної системи комунікацій та інноваційної корпоративної культури;
- впровадження адекватної системи оцінювання результатів праці, ціллю якої повинно стати не виявлення недоліків працівника, а аналіз помилок з метою подальшого їх уникнення;
- створення якісної системи оплати та стимулювання праці;

розробка системи управління кар'єрним зростанням, створення кадрового резерву підприємства;

Розвиток інноваційного кадрового менеджменту на підприємствах України є найбільш значимим показником загального інноваційного розвитку організації. Інновації в кадровій сфері ведуть за собою зміни не тільки в сфері управлінні персоналом, але і в економіці організації в цілому. Розуміння актуальних тенденцій розвитку кадрового менеджменту

дозволить вітчизняним підприємствам підвищити продуктивність праці та кваліфікацію працівників відповідно до потреб підприємства, сформувати кадровий резерв, забезпечить інноваційний вплив з боку співробітників, дозволить сформувати ефективну систему мотивації та сприятиме успішному функціонуванню підприємства в умовах постійно зростаючого конкурентного середовища.

Література:

1. Клименко В.І. Особливості інноваційної активності персоналу під час зростання конкурентних переваг підприємств / В.І. Клименко // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2015. – № 1 (8). – С. 57–62.
2. Лелі Ю.Г. Інноваційні підходи до управління персоналом підприємства в сучасних умовах: дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук : 08.00.04 / Лелі Юлія Георгіївна. – Запоріжжя, 2015. – 199 с.
3. Лозовський О.М. Основні напрямки вдосконалення кадрової політики вітчизняних підприємств / О.М. Лозовський, Н.Р. Рабей // Promising problems of Economics and management. – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015. – С. 233-237.
4. Василик А.В. Сучасні виклики та інноваційні практики управління персоналом [Електронний ресурс] / А.В. Василик // Інституційний репозитарій Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет ім.В.Гетьмана». – 2014. – Режим доступу до ресурсу : file:///D:/Моя%20папка/stvttp_2014_1_51.pdf
5. Кулініч О. Особливості формування інноваційного кадрового менеджменту [Електронний ресурс] / О. Кулініч, Л. Зарецька // Науковий клуб «SOPHUS». – 2015. – Режим доступу до ресурсу : http://sophus.at.ua/publ/2015_04_29_lviv/sekcija_section_6_2015_04_29/osoblivosti_formuvannja_innovacijnogo_kadrovogo_menedzhmentu/95-1-0-1359

Runcheva N.V.

candidate of economic sciences, associate professor, doctoral candidate

Berdyansk University of Management and Business, Ukraine

CORPORATE GOVERNANCE THE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SPHERE OF ECONOMY: COMPETITIVE ADVANTAGES AND THREATS

Рунчева Н.В.

к.е.н., доцент, докторант

Бердянський університет менеджменту і бізнесу, Україна

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ: КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ТА ЗАГРОЗИ

The article defines the peculiarities of corporate management of development of agrarian sector of the economy. One of its forms defined form of agricultural holdings. Identified its competitive advantages in the form of increase of capitalization and competitiveness of the Agrosphere. As the threats referred to the lack of options for the development of rural territories, solving social problems. Justified by the possibility of partnerships with small and medium forms of agribusiness.

Key words: *agrarian sphere, corporate management, holding company, competitive advantages, threats, capitalization, rural areas, the interests, the partnership, government regulation.*

У статті визначені особливості корпоративного управління розвитком аграрної сфери економіки. Однією з його форм визначена форма агрохолдингів. Виявлені його конкурентні переваги у вигляді підвищення капіталізації та конкурентоспроможності агросфери. В якості загроз названі недостатні функції по забезпеченню розвитку сільських територій, вирішенні соціальних проблем. Обґрунтовані можливості партнерства з малими та середніми формами агробізнесу.

Ключові слова: *аграрна сфера, корпоративне управління, агрохолдинги, конкурентні переваги, загрози, капіталізація, сільські території, інтереси, партнерство, державне регулювання.*

Сучасний агробізнес в Україні характеризується, перш за все, активним розвитком ринкових відносин, глобалізаційними та інтеграційними процесами, посиленням інвестиційно-інноваційної активності господарюючих систем, а також утворенням великих аграрних формувань, які стають все більш впливовими гравцями в системі вітчизняного АПК. З появою нових організаційних форм ведення аграрного бізнесу – вертикально інтегрованих структур класичного конгломератного типу – аграрних холдингів, операційна діяльність яких просторово розосереджена, а бізнес-координації відбуваються на основі

прийняття рішень у материнських структурах, соціально-економічний стан сільських територій зазнав докорінних змін. Маючи у своєму розпорядженні значні інвестиційні ресурси, агрохолдинги вдало скористалися невизначеністю в аграрному секторі держави, через акумулювання великої кількості земельних площ, і активно збільшують темпи сільськогосподарського виробництва, динамічно нарощують обсяги внутрішнього і зовнішнього ринкового товарообігу, підвищують ефективність господарювання на селі.

Інтенсивний розвиток агрохолдингів з кожним роком все більше привертає увагу науковців, оскільки виникає необхідність системного осмислення їх діяльності, оцінки позитивних і негативних наслідків їх активізації, прогнозування перспектив та напрямів розвитку. Проблемам становлення і функціонування агрохолдингів у контексті розвитку сільських територій, їх впливу на сільське життя присвячені роботи багатьох учених-економістів, найвидатнішими з яких є наукові праці В. Андрійчука, А. Данкевича, С. Дем'яненка, В.Месель-Веселяка, П.Саблука, А.Судеркіна, Г.Черевка та ін.

Корпоратизація сільського господарства та розвитку економіки сільських територій, вочевидь, явище не однозначне, яке обумовлює і позитивні і негативні моменти. Відзначаючи позитивний аспект діяльності агрохолдингів у сільському господарстві, слід ще раз зазначити їх зв'язок з припливом в аграрний сектор довгострокових інвестицій, оскільки ні держава (через бюджети різних рівнів), ні тим більше сільськогосподарські виробники забезпечити аграрний сектор інвестиціями не можуть. З іншого боку, діяльність агрохолдингів породжує проблеми, які ще вимагають свого аналізу і осмислення [1, с. 11]. Виникнення агрохолдингів пов'язується з проблемою монополізації якщо не галузі, то в певній мірі, місцевих і регіональних ринків, з відповідною дією на інтеграційні процеси і формування національного ринку продовольства.

Із проблемою монополізації і розростання розмірів агрохолдингів пов'язують і проблеми ефективності їх управління. В даний час існує позитивний аспект цієї проблеми — агрохолдинги сприяють зростанню ефективності управління в сільському господарстві. З іншого боку необмежене зростання самих холдингів породжує проблему їх перетворення у некеровані структури, в яких зникає межа між ефективним і безконтрольним управлінням, з відповідними негативними наслідками для регіонів безпосереднього функціонування.

Діяльність агрохолдингів має найвищу соціальну цінність для усіх людських співтовариств, оскільки вони виробляють продовольчу продукцію для населення. Забезпечення продовольчої безпеки є найголовнішим завданням держави, і тому створення нею необхідних умов діяльності аграрних підприємств є першочерговим завданням. Успішна діяльність холдингових компаній важлива і для акціонерів, оскільки цим самим збільшуються їх прибутки [2, с. 38].

Разом з тим, позитивний вплив агрохолдингів для місцевого населення, земельні паї (частки) якого використовують ці компанії, ще недостатній. Якщо працівники переробних, збутових, обслуговуючих ланок холдингової компанії отримують заробітні плати у грошовій формі, то плата за паї, на яких вирощується сировинна продукція, що використовується у переробних виробництвах, надто низька. Та й вона, більшою мірою, виплачується продукцією або послугами. Очевидно, гостро назріла проблема розробки таких положень колективних договорів, регіональних і галузевих угод щодо соціального партнерства між орендаторами й орендодавцями, регіональною і місцевою владою, з одного боку, і територіальною громадою, з іншого, які сприяли би забезпеченню зайнятості місцевого сільського населення, збереженню і розвитку трудового потенціалу, легалізації робочих місць і зростання як зарплат для працюючих сільських жителів, так і орендної плати за землю.

Необхідно підвищувати не лише продуктивну діяльність агрохолдингів, а й соціальну відповідальність бізнесу на селі, вкладання коштів як у стабільність функціонування агрохолдингів в інтересах підприємців, так і покращення умов життя сільської територіальної громади. Необхідність поєднання інтересів агрохолдингів, які орендують земельні паї (частки) селян в певному регіоні і вертикально інтегрованих компаній

обумовлена провідним принципом просторової організації суспільства – соціальною спрямованістю розвитку і розміщення суб'єктів господарювання, зростанням спеціалізації й соціальної орієнтації аграрних виробничо-економічних систем [3].

Важливою в єдиному процесі агровиробничої діяльності може бути керуюча роль агрохолдингів у визначенні видів аграрної діяльності як місцевих фермерських, так і селянських господарств як щодо виробництва певних видів аграрної продукції, її обсягів, умов збуту (реалізації) тощо. Очевидним є те, що між діяльністю агрохолдингів і господарствами населення має бути взаємовигідне партнерське співробітництво в межах конкретних населених пунктів. Таке співробітництво не лише посилило б орендні відносини між двома суб'єктами-орендодавцями і орендатором, але й відіграло б неабияку роль у виробничо-технологічній дисципліні селянського господарства шляхом доступності до ринкової інфраструктури, отримання консалтингової інформації про потреби ринку у певних видах продукції, нових технологіях виробництва сировинної продукції. Формування в сільській місцевості партнерських відносин між агрохолдингами і селянськими (фермерськими) господарствами сприятиме підвищенню рівня життя населення та розвитку сільських територій.

Виникнення агрохолдингів внесло певні корективи в існуючу ситуацію на селі. Агрохолдинги, як правило, – це чисто бізнесові проекти, основною метою яких є примноження капіталу їхніх засновників. Підтримка і розвиток сільської місцевості, за визначенням, не є функцією агрохолдингів [4, с. 12]. Засновники агрохолдингів проживають зовсім в іншому місці і ні вони, ні члени їх сімей не користуються сільською соціальною мережею. Загалом, при бажанні, агрохолдинги можуть доволі легко вийти з аграрного бізнесу без особливих втрат. Особливо це стосується тих із них, які займаються винятково рослинництвом, тобто, орендують землю. У цьому випадку село взагалі залишається ні з чим. Все це хвилює і сільських жителів, і місцеву владу і, нарешті, уряд, який відповідальний за ситуацію на селі загалом і в сільському господарстві зокрема. Тому і в пресі, і на місцях, і на рівні уряду постає питання діяльності агрохолдингів та їх впливу на ситуацію у сільській місцевості [5, с. 6].

Варто відзначити, що в основі динамічного розвитку агрохолдингових компаній, на нашу думку, лежать переважно фінансові аспекти. Можливість економії на масштабах та диверсифікації виробництва з метою зниження інвестиційних ризиків відкриває перед бізнесменами широкі перспективи прибутку. Сприяє цьому вітчизняне економічне та політичне середовище. Так, заклики до "високої корпоративної культури" та "соціальної відповідальності", зазвичай, є лише популістичними лозунгами політиків і малоперспективні в найближчому майбутньому. Вимоги законодавства до діяльності агрохолдингів мають "суб'єктну диференціацію" та часто лояльний характер. Маючи в розпорядженні значні кошти, холдинги легко отримують у своє розпорядження високородючі українські чорноземи за низьку орендну плату, не гарантуючи при цьому раціональне використання чи хоча б належний якісний стан після повернення.

Зазначимо, що зі зняттям мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення в Україні, яке рано чи пізно все одно відбудеться, існують об'єктивні підстави стверджувати про можливість виникнення монопольного ефекту, яким скористаються агрохолдингив аграрній галузі, а також на ринку землі, у сфері її оренди. Вплив же агрохолдингів на природне середовище на сьогодні практично взагалі реально не контролюється державою, що автоматично дозволяє їм не враховувати цей чинник у своїй діяльності, що несе в собі відому небезпеку [6, с. 7].

Вирішення проблем, пов'язаних із запровадженням ринку земель сільськогосподарського призначення ми бачимо, перш за все, у врегулюванні правового поля функціонування агрохолдингів та інших крупних землекористувачів [7]. Наукове, організаційне та мотиваційне обґрунтування соціально-економічної діяльності агрохолдингів, закріплене конкретними програмами розвитку територій та законодавчими і нормативними актами з боку держави дадуть можливість створити міцну основу для

результативної співпраці, від якої всі сторони (держава, бізнес, громада) отримають позитивний ефект.

Корпоративне управління та діяльність агрохолдингів пов'язують також із вирішенням (або виникненням) соціальних проблем у сільській місцевості. Є немало прикладів того, що агрохолдинги беруть на себе вирішення соціальних питань місцях (фінансування соціальної інфраструктури, будівництво доріг, перепідготовка кадрів й ін.). Багато соціальних питань вирішуються по узгодженню з місцевою адміністрацією, яка не в змозі фінансувати з бюджету вирішення соціальних проблем на селі.

Отже, соціально-економічні умови розвитку сільських територій в післяреформений період зазнали значних структурних перетворень, оскільки нові приватні форми господарювання в аграрній сфері перехопили ініціативу від держави в сфері агробізнесу [8, с. 17]. Оскільки значна частка сільського населення зайнята в сільськогосподарському виробництві, то його економічний розвиток тісно пов'язаний з розвитком сільського господарства, але не тотожний йому. Безперечно, без розвитку сільського господарства неможливе повноцінне функціонування села. Саме сільське господарство, рівень ефективності його виробництва визначають специфіку суспільних відносин на селі, умови та спосіб життя сільського населення.

Корпоративну управлінську та виробничу діяльність агрохолдингів необхідно розглядати у взаємозв'язку з вирішенням соціальних проблем та розвитком соціальної сфери відповідних сільських територій [9]. Агрохолдинги концентрують у своєму обробітку значні площі сільськогосподарських угідь і обмежуються виробництвом найбільш високорентабельних зернових і технічних культур, що призводить до підвищення безробіття на селі. Для посилення соціальної функції діяльності агрохолдингів необхідно внести зміни у податкове і земельне законодавство, а також задіяти нові фінансові інструменти перерозподільчо-стимулювального характеру [10].

Отже, роль агрохолдингів у розвитку сільських територій з кожним роком набуває дедалі більшого значення. І якщо з економічної точки зору вплив на розвиток аграрної сфери в цілому та сільських територій зокрема має позитивні тенденції, то соціальні та екологічні аспекти характеризуються високим рівнем невизначеності та неврегульованості на всіх рівнях господарювання.

Література:

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: вимір масштабів та оцінка переваг і загроз здійснення / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 8-16.
2. Данкевич А. Формування земельних масивів інтегрованих структур / А. Данкевич // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 2. – С. 36-41.
3. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? [Електронний ресурс] / С.І. Дем'яненко, А.В. Кузнєцова. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/
4. Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 11-20.
5. Саблук П. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4-9.
6. Черевко Г. Агрохолдинги в агробізнесі України: шанси і загрози / Г. Черевко, А. Колодій //Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 3–4. С. 3-9.
7. Агрохолдинги України [Електронний ресурс] // Канадсько-Український зерновий проект. – Режим доступу: http://www.cugp.com.ua/1inks/21.html.
8. Ясиновський В. Не в агрохолдингах причина сільських бід / В. Ясиновський // Землевпорядний вісник. – 2012. – № 7. – С. 16-20.
9. Ткачук В.А. Соціально-економічні аспекти функціонування агрохолдингів в Україні в контексті розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / В.А. Ткачук. – Режим доступу: https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fjournals.nubip.edu.ua%2Findex.php%2FEconomica%2Farticle%2Fdownload%2F573%2F548&name=548&lang=uk&c=5816cbdbbd2f
10. Судеркін А.М. Роль агрохолдингів у соціально-економічному розвитку сільської території [Електронний ресурс] / А.М. Судеркін. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/1174/1/Suderkin.pdf

Fedak V. I.,
Senior Lecturer
Kalenik K.V.
Senior Lecturer
Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Ukraine

IMAGE AS ONE OF THE FACTORS OF COMPETITIVENESS INSTITUTIONS HOSPITALITY

Федак В.І.,
старший викладач
Каленік К.В.
старший викладач
Харківський державний університет харчування та торгівлі, Україна

ІМІДЖ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ ГОСТИННОСТІ

The article deals with the nature, components and features of image, the impact image of hospitality establishments on their competitive. The role of the image in order to increase the efficiency of the hotel industry.
Keywords: *image, competitiveness, hospitality and hotel industry.*

В статті розглянуто сутність, складові і особливості іміджевої діяльності, вплив іміджу закладів гостинності на їх конкурентоспроможніть. Визначено роль іміджу з метою підвищення ефективності діяльності закладів готельного господарства.
Ключові слова: *імідж, конкурентоспроможність,гостинність, готельне господарство.*

В наш час готельна індустрія представляє собою галузь з високим рівнем конкуренції. У сучасних умовах в Україні у закладів гостинності гостро постає питання, як вони сприймаються цільовими аудиторіями. За сучасних умов потужними чинниками неоднозначних тенденцій соціально - економічного розвитку стали кризові явища, які загострили ступінь ринкової невизначеності, обумовили відчутне скорочення споживчого попиту, виявили нові господарські ризики та скоротили часові горизонти планування. Така ситуація висуває об'єктивні завдання щодо визначення напрямів і механізмів підвищення ефективності функціонування підприємств. Особливо гостро ця проблема постає у сфері гостинності, адже сучасний готель – це щось більше, ніж просто місце для ночівлі, він багато в чому визначає спосіб життя на той час, поки триває подорож і гість живе в готельному номері. Дохід і успішність діяльності готелю пов'язані з його іміджем. Він безпосередньо впливає на конкурентоспроможність, а також прискорює і збільшує обсяги продажів. Тому, створення відповідного рівня комфорту є пріоритетним завданням підприємств готельної індустрії, а беручи до уваги підвищену вибагливість споживачів до готельних послуг, пошук нових методів та інструментів конкурентної боротьби є вкрай актуальним. Необхідно зазначити, що кожен готельний продукт є цінним для споживачів тільки тому, що він чимось відрізняється від конкурентів. Посиленням такої диференціації може стати формування іміджу. Це викликає необхідність формування іміджу готелю. Саме успішний імідж готельного підприємства здатен забезпечити його процвітання в сучасних умовах господарювання. Імідж – цілеспрямовано формований образ, покликаний надати емоційно - психологічний вплив на кого-небудь із метою популяризації, реклами, тобто імідж – це загальне враження, яке створюється у людей про ту чи іншу людину, фірму або компанію. Імідж завжди соціально обумовлений, робить активний вплив на громадську думку, кардинально впливає на результати ділової активності [1]. Імідж готелю – поняття складне і багатогранне, він стає результатом втілення в життя концепції готелю, тієї ідеї, яка покладена в основу його створення. Більш детальне трактування розкриває саму суть цієї категорії, а саме: імідж підприємства сфери гостинності – це створений у свідомості аудиторії на основі професійного іміджбілдингу позитивний образ готелю, який обумовлює

прихильне відношення до нього у довгостроковій перспективі та забезпечує тим самим міцні конкурентні позиції та економічні вигоди [2].

Імідж формується з ряду складових, з гостинності, а гостинність є детермінантом сфери послуг, і задоволення потреб споживача, а щоб потреби споживача задовольнити, треба надавати якісні послуги. Отже імідж підприємства формується з якості надаваємих послуг. Якість послуг це дотримання стандарту, норм, що вимірює якість послуг.

У будь-якого закладу готельного господарства існує імідж поза залежністю від того працюють над ним чи ні. Він може формуватись стихійно у споживачів, і немає ніякої гарантії, що він буде сприятливим для готелю, а може бути створенним самим підприємством. Слід говорити про керований і некерований імідж, а не про його відсутність або наявність. І формування сприятливого іміджу для організації – процес більш вигідний і менш трудомісткий, ніж виправлення спонтанно сформованого несприятливого образу.

Виділяють наступні, найбільш важливі завдання іміджу готелю:

- підвищення престижу підприємства;
- підвищення ефективності реклами і різних заходів щодо просування послуг готельного підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства готельного господарства;
- формування та реформування громадської думки про готельне підприємство.

Існують наступні основні функції іміджу:

1. Виробляти потрібне (задане, заплановане) враження. «Заплановане враження», як правило, підпорядковане меті, виробленої на основі корпоративної стратегії. Крім того, це може бути образ «доступного» або «елітного» готелю.

2. Позиціонувати себе на ринку. Позиціонування організації на ринку - це, в числі іншого, питання самоідентифікації: готель, усвідомивши свою місію на ринку, розуміє, хто він є, що робить і навіщо, у чому його специфіка та переваги для споживача, а також хто його основні партнери (включаючи постачальників, споживачів і всіх, хто бере участь у ланцюжку обслуговування).

3. Спонукати до дій. За законами психології, щоб сформувати у людини готовність до дій у потрібному напрямку (наприклад, отримати послугу, купити продукт, укласти угоду тощо), необхідна основа. Ця основа складається з кількох компонентів. Перш за все, це існування потреби в послугах данного готелю. Саме за ступенем і характером виконання цих функцій імідж може бути оцінений як ефективний чи неефективний [3].

Одним їх важливих аспектів формування іміджу готелю – це його назва. Дати готелю вдалу назву – це з самого початку визначити його вигідне місце в ряду інших конкурентів.

Привабливий імідж має величезне значення для взаємодії не тільки з зовнішнім, але і з внутрішнім середовищем готелю (персоналом і власниками). У цьому випадку він буде сприяти спрямуванню зусиль і дій персоналу і власників на підвищення продуктивності праці, створення єдиної команди однодумців, на формування у них почуття безпосередньої причетності до успіхів підприємства [2].

Готельне підприємство – складна система виробничих циклів, на формування іміджу якої впливають такі чинники як: фінансова стабільність, рівень професіоналізму персоналу, стандарти обслуговування, якість наданих, послуг, корпоративна культура, фірмовий стиль, дизайн тощо.

Так, у формуванні зовнішнього іміджу значну роль відіграє дизайн. Кожна складова важливою і самостійною, але тільки в комплексі, поєднуючись в одне гармонійне ціле, вони стають закінченим художнім образом, який відповідає загальній ідеї готелю. Дизайн об'єктів готелю або готельного комплексу – поняття складне і багатогранне, що включає в себе зовнішній вигляд будівель, їхнє внутрішнє планування, ландшафтну організацію території і внутрішнє оздоблення приміщень. Виразний зовнішній і внутрішній вигляд стає тим візуальним чинником, який справляє найперше і найсильніше враження на клієнта. Неповторний та самобутній інтер'єр, використання національних особливостей місцевої архітектури і традиційних матеріалів – невід'ємна частина іміджу готелю [5].

Дизайн сучасних готелів стало престижним довіряти не тільки професіоналам - архітекторам, але також і фахівцям, яким до цього не доводилося займатися облаштуванням готельних номерів: від модельєрів до скульпторів. Навіть колірне вирішення внутрішнього дизайну (забарвлення стін, підлоги, обробка їх різними матеріалами) здатне впливати на формування позитивного образу у свідомості споживачів. На основні даних досліджень в галузі колористики та психології, можна так оцінити вплив кольору на відвідувачів готелю: діє збудливо, заспокійливо або пригнічуючи; сприймається як холодне або тепле, світле або темне; створює враження обмеженого або вільного, єдиного або розчленованого об'єму; викликає відчуття важкості або легкості декоративних деталей архітектури. Саме ці деталі формують естетичний комфорт туриста, а отже, і загальне сприйняття готельного підприємства.

Для формування та підтримки зовнішнього позитивного іміджу дієвим є також використання елементів непрямої або BTL-реклами: розміщення PR-статей про заходи, що проходили в готелях; участь у національних конкурсах та преміях в галузі гостинності; поштова розсилка поздоровлень VIP-клієнтам та бізнес-партнерам напередодні свят та ін. Також позитивний вплив на імідж має участь компанії в житті міста і соціальних проектах, так, щорічно повинні проводитись благодійні аукціони під патронатом благодійного фонду, до складу правління якого входить один із власників мережі готелів [4].

Внутрішній імідж готелю складають стандарти та морально-етичні принципи обслуговування, емоційний стан персоналу, фірмовий стиль як механізм створення ефекту першого враженням та ін. [5].

Підсумовуючи вище вказане, можна стверджувати, що імідж готельного підприємства є динамічним та активним явищем, здатним на створення емоцій та ініціювання дій споживачів. Імідж готелю - це цілісна картина того, що готель пропонує споживачу. Імідж повинен реалізуватися постійно, щоб бути ефективним. Тому, на сучасному етапі розвитку сфери гостинності, збереження стратегічного активу підприємств забезпечується управлянням саме його іміджем як новітнім інструментом створення конкурентних переваг на ринку готельних послуг. Успіх у конкурентній боротьбі багато в чому залежить від ступеню відповідності реального іміджу заявленому підприємством та очікуваному споживачем послуг. Таким чином, формування іміджу готельного підприємства в межах групи споживачів послуг потребує цілеспрямованої роботи направленої на утворення постійних клієнтів та формування лояльних носіїв стійкого позитивного іміджу готелю. Саме такі підходи забезпечать формування іміджу, який сприятиме забезпеченню високого рівня конкурентоспроможності та створенню стійких конкурентних переваг готельного підприємства на ринку готельного бізнесу.

Література:

1. Дурович А. П., Копанев А.С. Маркетинг в туризме: Учеб. 234 пособие. – Минск: Экономпресс, 1998.;
2. Ганжуга Е. А. Пути совершенствования имиджеформирующих подходов организации на примере гостиничного бизнеса/ Е. А. Ганжуга. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2012_9/u1209ga2.pdf ;
3. Тесакова Н. Чи потрібно працювати над іміджем? [Текст] / Н. Тесакова / / Лабораторія реклами. - 2001. - № 5-6 (16). - С. 14-19.
4. Климкина Е. Первое впечатление, или как создать положительный имидж гостиницы в глазах гостей) Е. Климкина. // Гостиничное дело. – 2011. – N 3. – С. 46-53;
5. Пыщова С. И. Роль архитектуры в формировании имиджа гостиницы/ С. И. Пыщова. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_tourism/ pishchova.htm; 4. Фірмовий стиль готелю. Яким він повинен бути? [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.akvarelhotel.org/firmoviy81.php

14. MARKETING

Voynarenko S. M.
PhD in Economics
Khmelnytsky National University, Ukraine

THE TRENDS OF THE MARKETING COMMUNICATIONS DEVELOPMENT UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION PROCESSES IN THE ECONOMY

Войнаренко С.М.
кандидат економічних наук
Хмельницький національний університет, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ

The impact of globalization processes on the development of marketing communications of company is investigated in the article. The need of integrated marketing communications using fot sales activity stimulating is justified.

Keywords: *marketing strategy, marketing policy, integrated marketing communications.*

У статті досліджено вплив глобалізаційних процесів на розвиток маркетингових комунікацій підприємства, обґрунтовано необхідність використання інтегрованих маркетингових комунікацій для стимулювання збутової діяльності

Ключові слова: *маркетингова стратегія, маркетингова політика, інтегровані маркетингові комунікації*

Динамічний розвиток сфери послуг, ускладнення суспільно-економічних взаємовідносин в суспільстві сприяють посиленню конкуренції, що в свою чергу посилює необхідність застосування маркетингового інструментарію для формування конкурентних переваг. Проте, посилення темпів глобалізації світової економіки, незначні відмінності між товарами і послугами конкуруючих підприємств та цілеспрямовані індивідуальні запити багатьох споживачів сприяють зниженню ефективності застосування цінових методів ведення конкурентної боротьби і традиційних засобів маркетингу.

Отже, зміни на ринку виробництва та споживання призводять до необхідності нових підходів у виявленні споживачів та повного задоволення їх споживчих потреб, і забезпечення отримання прибутку підприємства.

Таким чином, підприємства отримують запланований прибуток не лише за рахунок реалізації покупцям виготовленої продукції чи наданих послуг, а за рахунок задоволення заздалегідь визначених ними потреб, втілених в споживчу цінність продукції чи послуг. В результаті такої взаємодії досягається збалансування інтересів виробників і споживачів в межах певного регіону чи країни, що створює умови, в першу чергу, для скорочення багатьох видів витрат, ефективного використання матеріальних ресурсів, вирішення екологічних проблем і т. ін.

Правильна організація маркетингового комплексу передбачає: визначення потреб і запитів споживачів різних груп і категорій, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; забезпечення виробництва продукції чи послуг в достатній кількості, які необхідні покупцям і здатні задовольнити їх потреби; визначення цін, прийнятних для різних категорій споживачів, які зможуть забезпечити прибуток підприємству; визначення найбільш зручних шляхів передачі виготовленої продукції споживачам; визначення форм і методів активного впливу на ринок, які б забезпечували формування попиту і стимулювання збуту. Кожен із визначених нами напрямів ефективної організації бізнесу є важливим, але цінність і значимість кожного із них набуває найбільшого значення тоді, коли вони здійснюються в комплексі, що відповідає реалізації концепції маркетингу.

Таким чином, успіх підприємства на ринку залежить не тільки від його виробничих і фінансових можливостей, але й від правильної організації та ефективного використання

інструментарію маркетингу. Підтвердженням нашого висновку є думка автора багатьох основоположних праць з проблем управління Друкера П., який так оцінює маркетингову діяльність: «Мета маркетингу – зробити зусилля по збуту непотрібними. Його мета – так добре пізнати і зрозуміти клієнта, що товар чи послуга будуть точно підходити останньому і продавати самих себе» [1, с.19]. Маркетингова діяльність здатна впливати на визначення векторів розвитку процесів ресурсного забезпечення підприємства, виробництва та реалізації продукції, як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді. У зв'язку із цим постає необхідність формування маркетингової стратегії та маркетингової політики підприємства, що дозволить створити передумови для його конкурентних переваг та формування антикризових програм.

Маркетингова стратегія повинна враховувати всі види стратегічного планування підприємства і підпорядковуватись його місії та основним цілям функціонування. Місія підприємства спрямовує розвиток тих напрямів ведення бізнесу, щодо яких існують потенційні можливості ресурсного, кадрового забезпечення, конкурентних переваг та наявні ринкові потреби і різні категорії споживачів в довгостроковому періоді. Основі цілі підприємства забезпечують реалізацію його місії через спрямування функціональної взаємодії всіх складових системи управління, на різних рівнях ієрархії. Маркетингові цілі формуються із врахуванням основних напрямів маркетингової стратегії підприємства та всебічної оцінки його поточної діяльності.

Реалізація маркетингової стратегії як глобального напряму діяльності підприємства здійснюється через формування маркетингової політики, для можливості правильної організації як стратегічної, так і тактичної маркетингової діяльності. Обґрунтована маркетингова політика забезпечує виконання основних завдань маркетингової стратегії підприємства; визначає напрями маркетингових досліджень та умови реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; обґрунтовує напрями розвитку маркетингових комунікацій.

В сучасних умовах ринкової економіки використання лише основних засобів виведення та просування товару на ринок (виготовлення якісної продукції, встановлення конкурентоспроможної ціни тощо) є недостатнім. При теперішньому асортименті аналогічних за якостями продуктів, такий товар залишиться не поміченим кінцевим споживачем. Тому ефективний вихід товару на ринок та його подальше просування неможливі без інтенсивного використання комплексу маркетингових комунікацій, що спрямовується на інформування, переконання, нагадування споживачам про товар, підтримку збуту, а також створення позитивного іміджу підприємства, тобто без ефективної реклами, яка є складовою маркетингової комунікації.

Аналіз вітчизняної економічної літератури засвідчив, що маркетингова політика комунікацій на вітчизняних промислових підприємствах складається з таких основних засобів маркетингового впливу на чітко визначений ринок або конкретну його частину [2, с. 413-479; 3]: реклама; стимулювання збуту; участь у виставках; формування суспільної думки; ділове листування; пряма поштова реклама та інтернет; представницькі заходи. З огляду на віддаленість від кінцевого споживача, засоби маркетингових комунікацій меншою мірою персонально орієнтовані, а отже, актуальними є публікації на правах реклами, участь у виставках, комплексна рекламно-іміджева підтримка продукції. Отже, маркетингова політика комунікацій – це комплекс заходів, які використовує фірма для інформування, переконання чи нагадування споживачам про свої товари (послуги) [2, с. 413-478].

Маркетингова комунікація передбачає врахування впливу маркетингових технологій на цільові аудиторії та одержання зустрічної інформації про реакцію аудиторій на результати впливу, що забезпечується рекламою, що свідчить про маркетингову комунікацію як про систему. Жодне підприємство не може охопити всі ринки збуту своєї продукції та задовольнити потреби усіх верств споживачів. Навпаки, концентруючи зусилля на окремій цільовій аудиторії, підприємство досягає максимального успіху.

В окремих випадках комунікативні завдання виконують ціни, продукт і система розповсюдження. В ідеальному випадку всі інструменти маркетингу повинні координуватись

в рамках загальної концепції, оскільки навіть найкраща реклама не допоможе, якщо продукт поганий, ціна завищена чи продукт важно знайти у продажі. Реклама може конструювати попит і ринок та керувати ними.

На відміну від реклами, яка спрямована на наближення покупця до товару, стимулювання збуту, навпаки, наближає товар до покупця. Тому віддача від засобів стимулювання збуту більш швидка. Однак вони охоплюють меншу кількість потенційних споживачів, ніж реклама. Останнім часом для споживачів промислових товарів все більшого значення набуває наявність сервісного і технічного обслуговування товару, що купується. В зв'язку з цим багато підприємств почали застосовувати сервісну політику в якості інструменту, що стимулює збут продукції. Багато проблем, таких як збут усіх товарів, що виробляються підприємством, і залучення спеціалістів, вирішуються значно простіше, якщо підприємство має позитивний імідж, а його реклама сприймається з великою довірою. Головне завдання підприємства в цій сфері – створення серед громадськості і насамперед серед активних і потенційних покупців привабливого іміджу, виграшного образу підприємства, що викликав би довіру до самого підприємства і всієї продукції, що ним випускається.

Основними завданнями системи маркетингових комунікацій є: інформування (розповідь ринку про новинку чи про нові застосування існуючого товару, інформування про зміну ціни, пояснення принципів дії товару, опис послуг), переконання (формування переваги до марки/товару/фірми, заохочення до переключення на іншу марку), нагадування (нагадування споживачам про те, що товар може знадобитися їм у найближчому майбутньому, утримання товару в пам'яті споживачів). Важливою складовою аналізу стимулювання збуту є оцінка ефективності маркетингових комунікацій, що дозволяє визначити, наскільки успішним був той чи інший промо-захід. У наш час для оцінки ефективності широке застосування отримали методи, що базуються на використанні математичних моделей прийняття рішень. Для оцінки ефективності маркетингових комунікацій використовують такі моделі: модель Юла; модель Видейля-Вольфа; модель ADBUDG; модель Данахера-Руста [4]. Їхнє застосування зумовлено тим, що людина не в змозі самостійно оцінити та врахувати велику кількість факторів. Тому актуальним є застосування математичних методів прийняття рішень, спеціальних програмних засобів та комп'ютерів. Кожна з даних моделей використовує такі показники, як обсяги продажу фірми та враховує витрати на стимулювання збуту. Підприємствам дедалі важче стає визначати, який набір маркетингових комунікаційних інструментів для створення тривалих відносин на ринку та досягнення оптимального впливу на споживача є ефективним. Сучасний стан ринку показує, що найкращі результати дає комплексне застосування одразу кількох засобів маркетингових комунікацій, а саме: застосування інтегрованих маркетингових комунікацій [5].

За визначенням Американської асоціації рекламних агенцій, інтегрована маркетингова комунікація – це концепція планування маркетингових комунікацій, пов'язана з необхідністю оцінювання стратегічної ролі окремих напрямків (реклами, стимулювання збуту, зв'язків з громадськістю та ін.) і пошуком оптимального їх поєднання для забезпечення чіткості, послідовності та максимізації впливу комунікаційних програм з допомогою несуперечливої інтеграції всіх окремих звернень [6, с. 92].

Таким чином, поєднання різних інструментів маркетингових комунікацій дозволяє отримати більший економічний ефект, ніж при використанні кожного інструменту окремо. Це призводить до ретельного аналізу роботи усіх каналів комунікацій з метою створення в споживача чіткого, послідовного і переконливого уявлення про підприємство, та продукцію, яку воно випускає.

Література:

1. Друкер П. Ф. Практика менеджмента. / Ф. П. Друкер; пер.с англ. // – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 398 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник / Л.В. Балабанова. – К. : Знання-Прес, 2004. – 645 с.

3. Моисеева Н.К. Брендинг в управлении маркетинговой активностью / Н.К. Моисеева. − М. : Изд-во РАФА, 2003. − 357 с.
4. Апчел Ю.С. Сучасні моделі маркетингових комунікацій / Ю.С. Апчел // Ефективна економіка. – 2010. - №4. [Електронний ресурс]. - Режим доступу http://www.economy.nayka.com.ua.
5. Янковська Г.В. Принципи інтегрованих маркетингових комунікацій / Г.В. Янковська // Сталий розвиток економіки. – 2010. – №1. – С. 131-135
6. Романов А.А. Маркетинговые коммуникации / А.А. Романов, А.В. Панько. - М.: Эксмо, 2006. - 432 с.

Hret H.P.,
Ph.D., associate professor
Zavalii M.Y.
Master
National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Ukraine

FEATURES SPECIALIZED PERIODICALS PROMOTION IN MODERN CONDITIONS

Грет Г.П.,
к.е.н., доцент
Завалій М.Ю.
магістрант
НТУУ «Київський Політехнічний Інститут ім. Ігоря Сікорського», Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ПЕРІОДИЧНОГО ВИДАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

The article says about traditional and new means of promoting specialized periodical in Ukraine. Served world experience promoting specialized periodicals for the general reader.
Keywords: *event marketing, communications, promotion, promotion forms*

У статті розглядаються традиційні і новітні засоби просування спеціалізованого періодичного видання в Україні. Подається світовий досвід промоції спеціалізованої періодики для масового читача.
Ключові слова: *івент-маркетинг, засоби комунікації, промоція, форми просування*

У сучасних умовах розвитку українського суспільства засоби масової інформації, в т.ч. періодичні видання, відіграють значну роль, оскільки формують соціальну активність громадян. За допомогою періодичних видань, телевізійних програм та глобальної мережі Інтернет інформація в найкоротші терміни досягає найвіддаленіших регіонів світу. Водночас засоби масової інформації є могутнім фактором впливу на свідомість людей та їхні емоції, важливим елементом процесу формування світогляду кожної особистості. Тому виникає необхідність формування інформаційної безпеки споживача, яка з боку держави проявляється в захисті національного інформаційного простору та інтересів вітчизняних ЗМІ, а з боку керівництва видань включає в себе захист персональних даних, інформаційно-психологічну безпеку читача та захист авторських прав. Спеціалізовані ЗМІ є важливим інформаційним підгрунтям різних галузей економіки і орієнтуються на певні кола читачів, що функціонують в окремих сегментах ринку, забезпечуючи їх необхідною інформацією.

Питання вибору ефективного методу промоції спеціалізованого ЗМІ є досить складним, адже такий бренд та його продукт є в певній мірі «нішевим», а цільова аудиторія вузька і чітко визначена. Інструментарій маркетингових комунікацій нині є дуже широким і дає змогу реалізувати практично всі цілі в просуванні видань. Однак практика показує, що не всі методи промоції є дієвими для спеціалізованого ЗМІ. Тому важливим уявляється дослідження форм просування спеціалізованих періодичних видань в Україні та за її межами.

Теоретичні та практичні питання шляхів просування спеціалізованих засобів масової інформації висвітлюються в працях А.А. Седакова, Б.Я. Місоножнікова та М.І. Алексеєва. З. Вайшенберг, Б.В. Потятник та Н.Б. Кірілова висвітлюють тенденції новітніх медіа та зміни, які відбуваються у світовому інформаційному просторі. Роль новітніх Інтернет-ЗМІ у сучасному суспільстві та питання їхньої типології висвітлюються в працях О.І. Скочинець

І.В. Вуль, Ю.І. Тонкіх. Дослідженням методів промоції книжкових видань, які застосовуються в незалежній Україні займаються І.М. Копистинська та Т.С. Гринівський.

Згідно Державного стандарту України «Видання. Основні види. Терміни та визначення» № 3017-95 від 23 лютого 1995 року № 5 «періодичне видання – це видання, що виходить через певні проміжки часу, має заздалегідь визначену постійну щорічну кількість і назву нумерованих чи датованих, однотипово оформлених випусків, які не повторюються за змістом» [1]. Традиційно до періодичних видань відносяться газети та журнали.

В Україні терміни та визначення основних видів видань законодавчо, на жаль, встановлено не всі. У певних законодавчих актах можна знайти тлумачення понять «спеціалізований засіб масової інформації» та «спеціалізований друкований засіб масової інформації», які є дуже вузькими за своїм змістом і розроблені включно для конкретних законів [2, 3]. Тому виникає проблема стосовно того, що відносити до спеціалізованих видань в широкому розуміння цього поняття.

Нині багато редакцій журналів та газет не друкують свої номери в друкарнях, а поширюють інформацію у формі електронних видань. У час бурхливого розвитку новітніх технологій цифрове медіа-середовище стає не лише альтернативним, а часто й основним джерелом інформації та комунікації для значної частини суспільства. Перехід в Інтернет в умовах економічної кризи стає важливою запорукою існування компанії, тому що такий спосіб функціонування засобу масової інформації є більш економічним, оперативнішим, а також забезпечує різноманітні форми зворотного зв'язку, тобто дає можливість брати участь у створенні інформаційного продукту.

Спеціалізовані видання мають вузькоспрямований характер і завжди орієнтовані на конкретний сегмент суспільства – аудиторію, сформовану на основі спільних інтересів, зокрема професійних. Спеціалізовані періодичні видання призначені не тільки для професіоналів, але й для масового читача. Сегмент ринку, який обслуговує видання може становити окрему читацьку групу, що була відібрана за певними критеріями: вік, стать, соціальний статус, рід занять. Іншим способом поділу аудиторії є висвітлення питань окремої теми – медицини, рукоділля, туристичного бізнесу, садівництва.

Спеціалізовані видання в залежності від змісту поділяються: для вікових груп (дітей, молоді, похилого віку); гендерно-орієнтовані (для жінок, чоловіків); гендерно-нейтральні (для сімейного читання, батьків, розважальні) та тематичні – для спеціальних груп читачів (садівників, сліпих, віруючих, безробітних, автомобілістів тощо); національних груп, меншин; політичних партій та об'єднань.

Тематичні видання призначені для поширення спеціальних знань і практичних навичок, викладених в доступній формі, охоплюють значне коло питань у різних сферах науки, виробництва, культури і мистецтва, досить повно висвітлюють задану проблематику, орієнтовану на конкретну групу читачів [4].

Доцільним уявляється поділ спеціалізованих видань на три категорії – галузеві, тематичні та для певного кола читачів. Якщо до першої відносяться видання, в яких висвітлюються питання цілої галузі чи науки (машинобудування, сільське господарство, фізика, медицина, педагогіка), то до другого типу – видання, де окреслений певний предмет людської діяльності або ж (рукоділля, мода, космос), а до третього – видання, які призначені для певного кола читачів (матерів, дітей старшого шкільного віку, вчителів, любителів історії).

Важливою ознакою спеціалізованих періодичних видань є те, що інформація повинна подаватися таким способом, щоб могла сприйматися досить легко не тільки фахівцем, але й новачком.

Комплекс просування цих видань здійснюється за допомогою реклами, стимулювання збуту, паблік-рілейшнз, пропаганди, директ-маркетинг та персонального продажу. До традиційних комунікацій додаються ще виставки та ярмарки, брендинг, спонсоринг, продукт плейсмент, Інтернет-маркетинг, мерчандайзинг, event-маркетинг.

Особливості спеціалізованих видань визначають ефективні методи їхнього просування. Оскільки ця періодика націлена не на масового споживача, то радіо та телебачення з їхнім великим охопленням аудиторії для промоції таких видань просто не підходить. Єдиним винятком можуть слугувати тематичні телеканали, на яких доцільно розміщувати рекламу, якщо глядачі є читацькою аудиторією певного журналу чи газети. Так, на телеканалах Футбол 1 з'являється реклама видання «Спорт.ua» та журналу «Футбол», а на HD Fashion & LifeStyle – журналу «Vogue». Для редакцій журналу такий підхід є вигідним тому, що публіка телевізійного каналу чітко відібрана і висока вірогідність того, що реклама дійде то того сегменту ринку, на якого вона була націлена. Але суттєвим недоліком такого виду промоції є значні капітальні вкладення, які необхідно виділяти на рекламні кампанії.

Недостатньо ефективним каналом просування спеціалізованого видання є і радіомовлення. Зазвичай, коло слухачів дуже широке і вірогідність того, що реклама принесе успіх незначна. Виняток становлять нішеві радіостанції, такі як Yoga Radio чи Lounge FM, де доцільно розмістити рекламу видань, які стосуються, наприклад, нетрадиційної медицини. Однак, спеціалізовані ЗМІ зазвичай таким видом просування нехтують.

Ефективним методом промоції спеціалізованої періодики є різноманітні тематичні виставки, які дуже часто об'єднані з ярмарками. На таких подіях колектив видання має змогу безпосередньо контактувати зі своїми потенційними споживачами, представляти свій товар, проводити презентації та різноманітні акції. Участь в ярмарково-виставкових заходах широко використовує колективне підприємство «Редакція журналу «Дім, сад, город», яке щорічно представляє свої видання не тільки на книжкових виставках та ярмарках, таких як міжнародний фестиваль «Книжковий арсенал», Форум видавців у Львові, але й на спеціалізованих подіях – міжнародній агропромисловій виставці «Агрофорум», виставці-ярмарку «Бджільництво», спеціалізованій виставці-ярмарку «Сад-Город».

Яскравим прикладом журналу з агрономії та садівництва є німецький сільськогосподарський журнал Landlust, читачі якого можуть щомісячно ознайомитися, як з друкованим виданням, так і з архівом номерів на офіційному сайті видання, а також отримати необхідну інформацію з соціальних мереж, таких як Facebook, Twitter, Instagram та Pinterest. Важливим елементом промоції є видання музичних платівок, дитячих видань, календарів та вітальних листівок з елементами корпоративної символіки. Компанія здійснює пряму особистісну комунікацію через рекламу видань електронною поштою. Перевагами таких адресних розсилань у мережі Інтернет є низька вартість та оперативність, а також конфіденційність, адже самі читачі зацікавлені в них і погоджуються на це особисто.

Англійський журнал The English Garden для садівників використовує серед своїх методів просування відеоблогінг. Користуючись сервісами You Tube, блогери даного видання дають поради для своїх читачів у форматі «Як це зробити?». Канал наповнений різноманітними короткими відео, де спеціалісти по садівництву дають поради та наочно демонструють способи вирішення тих чи інших проблем садівників. Такий метод є ефективним та економічно вигідним, адже канал можна створити безкоштовно. Головним завданням залишається лише регулярно наповнювати унікальним контентом і тоді є висока вірогідність, що такий блог опиниться першим за певною тематикою у пошуковій системі.

Важливим способом промоції даного видання є проведення конкурсів та розіграшів призів. Серед читачів The English Garden щорічно проводиться конкурс фотографій. Авторам пропонується надіслати до двадцяти власних знімків на шість запропонованих тем на адресу редакції. Головним призом є грошова винагорода в розмірі 500 фунтів стерлінгів, а також виставлення світлин на щорічній виставці з садівництва Snowdrop Week.

Серед видань Сполучених Штатів Америки слід виділити American Bee Journal – видання, яке почало публікуватися з 1861 року і зараз є одним із найавторитетніших у сфері бджільництва. Ключовою особливістю даного журналу є те, що він активно бере участь в різноманітних заходах, виставках, конференціях, симпозіумах, а також влаштовує власні

майстер-класи, семінари та спеціалізовані курси. Через спонсорство та івент-маркетинг видання завоювало чудову репутацію серед читачів і вважається одним із найавторитетніших видань у сфері бджільництва.

Однак, важливою характеристикою, притаманною нинішньому часові, є перехід від матеріальних носіїв інформації до аналогових. Починаючи з 1992 року, коли було засновано український домен першого рівня UA, в нашій державі поступово починають з'являтися Інтернет-видання. В нашій країні не проводилися дослідження, які б вивчили кількісні та якісні характеристики Інтернет-видань, їх структуру та наповнення. Проводяться лише локальні дослідження на замовлення деяких компаній.

За даними дослідження Всеукраїнської рекламної коаліції тенденція останніх років на медійному ринку наступна: в 2015 році обсяги реклами в пресі та в кінотеатрах, а також телевізійної та зовнішньої реклами спадають. Найбільш суттєво зменшилися обсяги реклами в пресі – на 21%, зовнішньої – на 7,5% порівнюючи з минулим роком. Натомість обсяги Інтернет-реклами зросли більш ніж на 11%. Причому найактивніше розвивається пошукова реклама (тобто платна видача інформації рекламодавця в пошукових системах), банерна реклама та оголошення в соціальних мережах, цифрове відео, трохи менші рекламні бюджети у rich-медіа, мобільної реклами та спонсорства [7].

Такі дані відображають загальну тенденцію, яка прослідковується не тільки в нашій країні, а й за її межами: дорогі, низькоінтерактивні методи просування з кожним роком користуються все меншим попитом, адже не завжди отримують економічну та соціальну віддачу.

Суттєвим елементом популяризації спеціалізованих видань є створення мобільного додатку, через який читач може вільно користуватися матеріалами, розміщених редакцією. Такий підхід вже застосовують деякі компанії, які хочуть не відставати від передових технологій і мати контакт зі своїм споживачем. Однак варто враховувати специфіку мобільних пристроїв – інформація повинна подаватися у зручному форматі, адаптованому саме для телефону, а не бути аналогом друкованого видання. Прикладом вдалих мобільних додатків серед українських видань є програми «Української правди», «Кореспондента», «УНІАНа». Однак особливої уваги заслуговує додаток компанії BBC, який можна вважати зразковим, адже містить багато функцій,що полегшують роботу зі сприйняттям інформації. Читачеві пропонується налаштувати додаток так, як йому буде зручно: обрати розмір шрифту, зовнішній вигляд іконок, вказати періодичність сповіщень та теми, які були обрані ним. Таким чином споживач новин сам регулює контент і формат, в якому він буде представлений. Такий підхід дає змогу зекономити час на пошук і споживання інформації та вберегти себе від потоку зайвих новин.

Іншою значущою тенденцією сьогодення є те, що контент все частіше набуває форми візуальної, а не текстової інформації. Таким чином читачеві цікавіше і легше сприймати публікації, така інформація звертає на себе увагу. Тому використання інфографіки, відеосюжетів, 3D-візуалізації та відеопанорам 360° стає вагомим фактором успіху компанії. До видань, які застосовують такий інструментарій можна віднести Інтернет-видання про творчість, рекламу та дизайн AdMe.ua, Інтернет-журнал про мистецтво Art Ukraine.

На території нашої держави спеціалізовані інтернет-видання функціонують у форматі порталів. Прикладом того є МедіаБізнес - спеціалізований інформаційно-аналітичний портал про український медійний ринок, Uabooks.info – портал української книжкової індустрії, Сумно – спільнота блогів про культуру, ЛітАкцент – про літературу і книговидання. Такі майданчики зосереджують значну частину читачів різноманітних професій та спеціальностей. Інтернет-портал цікавий досить великій кількості відвідувачів, які при пошуку необхідної інформації одразу потрапляють на рекламні майданчики спеціалізованих ЗМІ, а також помічають додаткові корисні посилання, розділи та сервіси. Усе це робить подібні ресурси популярними і відвідуваними без жодної додаткової реклами.

Отже, для просування спеціалізованої періодики використовуються як традиційні, так і новітні засоби комунікації. Серед традиційних слід виокремити рекламу в ЗМІ, презентації,

участь у виставках та ярмарках, івент-маркетинг, спонсорство, проведення конкурсів. А серед нових активно розвиваються засоби Інтернет-комунікацій: блогінг, просування через соціальні мережі, створення мобільних додатків, пряме розсилання, реклама у форматі інфографіки, відеосюжетів, 3D-візуалізації та відеопанорам 360°. Порівнюючи досвід промоції зарубіжних видань та вітчизняних, можна зробити висновок, що ключовою відмінністю українських видань є їхня певна «незрілість», адже дуже багато європейських та американських видань існують не один десяток років і не просто встигли зарекомендувати себе як авторитетна періодика та завоювати свою аудиторію читачів, а й активно комунікують зі своїм читачем за допомогою новітніх методів маркетингових комунікацій. Поки що ця ланка просування спеціалізованих ЗМІ в нашій державі перебуває на початковому етапі свого розвитку.

Література:

1. Видання. Основні види. Терміни та визначення: ДСТУ № 3017-95 (чинний від 1996-01-01) – Київ : Держстандарт України, 1995. – 34 с.
2. Закон України «Про захист суспільної моралі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1296-15 – Назва з екрана.
3. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:/ /zakon4.rada.gov.ua/laws/show/755-15 – Назва з екрана.
4. Шевченко В. Е. До питання термінології: вид і тип періодичного видання [Електронний ресурс] // Українське журналістикознавство. – К., 2010. – Вип. 11. – С. 29-37. – Режим доступу:http://www.journ.univ.kiev.ua/periodyka/pdf/ukrjorn/uj_11.pdf – Назва з екрана.
5. Примак Т. О. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. К.: МА– УП, 2004. – 228 с. – Режим доступу: http://mmlib.net/knigi/marketing/kniga-31/– Назва з екрана.
6. Чеботар С. І. Маркетинг [Електронний ресурс] / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій, М. Г. Шевчик, Р. І. Буряк, С. М. Боняр, А. В. Рябчик, О. М. Прус, В. А. Рафальська : навчальний посібник / Київ «Наш час» , 2007. – 504 с. . – Режим доступу: http://www.info-library.com.ua/books-book-177.html - Назва з екрана.
7. Всеукраинская рекламная коалиция [Электронный ресурс] : Объем рекламно-коммуникационного ринка Украины 2016 и прогноз объемов рынка 2017. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции. – Режим доступа: http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor_assets/V%20_%20Statistics/AnnualRep2015.pdf - Назва с экрана.

Kovinko O.M.,
PhD, Associate Professor
BertmanT.I.,
applicants of higher education
Bruzhchuk D.A.
applicants of higher education
Vinnitsia institute of trade and economics of Kyiv national university of trade and economics

ORGANIZATION BRAND MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Ковінько О.М.,
к.е.н., доцент
Бертман Т.І.,
здобувач вищої освіти ОС «магістр»
БрижчукД.А.
здобувач вищої освіти ОС «магістр»
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

The paper considers the main stages of the process of forming enterprise brand in terms of innovative investment model of economic development of Ukraine

***Keywords**:brand, branddevelopment, the formation of brandmanagement brend*

Розглянуто основні етапи процесу формування бренда підприємства в умовах розвитку економіки України.

***Ключові слова**: бренд, розвиток бренду, формування бренду, бренд- менеджмент.*

У сучасних умовах підвищеної конкуренції на ринку товарів і послуг бренд став необхідною умовою підтримки стабільної позиції фірми на ринку та одним із основних чинників підвищення конкурентоспроможності. Відповідно процес формування сильного бренду є стратегічно важливим та потребує посиленої уваги з боку керівництва підприємства.

Протягом останніх років питання брендингу все частіше стають об'єктом наукових досліджень. Значний науковий внесок у дослідження теоретичних і практичних проблем формування і розвитку бренду зробили зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д. Аакер, Е. Брукінг, В. Верба, Дж. Еванс, Ф. Котлер, К. Колеснікова, К. Е. Лінн, Н., С. Москалюк, Ю. Шатава, О. Ястремська та інші.

Вищезазначеними вченими було охарактеризовано бренд, його атрибути та основні складові, виявлено методи та засоби впливу на споживача, побудовано двох– трьох– і багатовимірні бренди, моделі брендингу (зокрема мультисенсорну). Проте критичний аналіз даних досліджень показує наявність різних трактувань поняття "бренд", наявний понятійний апарат щодо цього терміну та його тлумачення не є однозначним.

Мета роботи – показати, що стратегія створення сильного бренду, як альтернатива ціновій конкуренції, виводить значення бренду на якісно новий рівень та забезпечує створення стійкої стратегічної конкурентної переваги підприємства.

У процесі формування бренда підприємства доцільно базуватися на визначенні його сутності, підґрунтям якої є економічні та соціальні вигоди об'єкта (товару, підприємства та ін.), що є значущими та цінними для суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. У сучасних умовах необхідність використання маркетингової концепції в управлінні підприємством бренд формується під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ. Ці фактори слід враховувати в процесі як формування бренду, так і оцінки ефективності його використання.

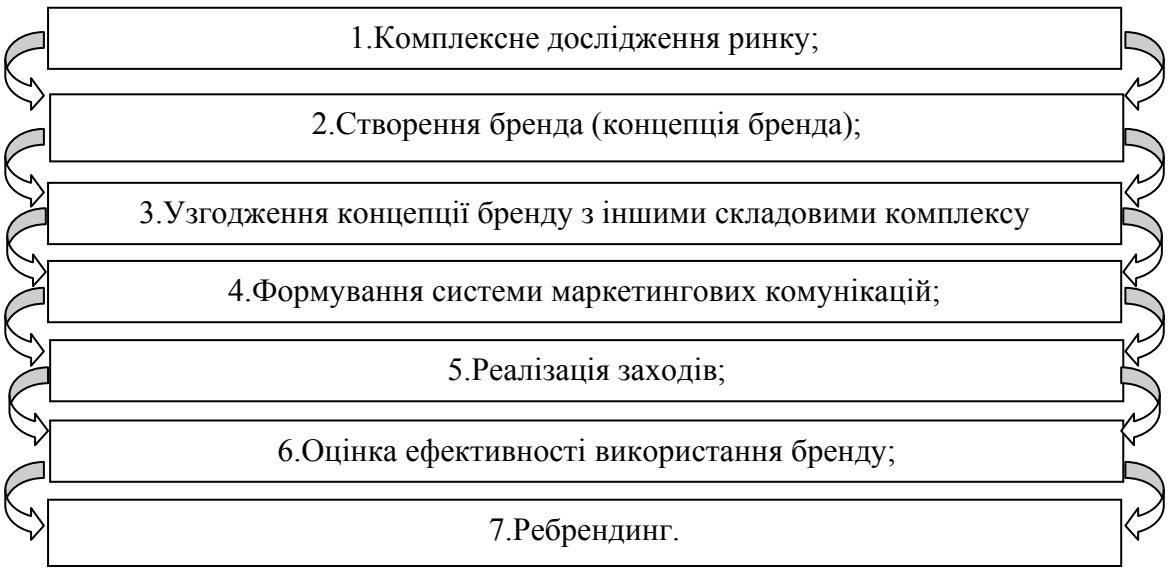


Рис. 1. Етапи створення бренду за Ястремською О. М. [7]

Бренд — це ім'я, термін,знак, символ чи дизайн або комбінація всіх цих складових, призначених для ідентифікації товарів чи послуг одного продавця чи групи продавців, а також для диференціації товарів чи послуг від товарів чи послуг конкурентів[6, с.177].

Бренд-менеджмент – це діяльність, що ґрунтується на стратегічній орієнтації підприємства та має спрямованість на забезпечення прихильності споживачів, стійкості конкурентних позицій та довготривалого успіху підприємства [3].

Багато науковців займалися питанням створення бренду на підприємстві та розробляли етапи його формування, наприклад, Ястремська О. М. виділяє сім етапів формування бренду (рис. 1) [7, с48-49], Крайнюченко О.Е. виділяє також сім етапів (рис. 2)

[5, с.285]., а Шатава Ю.Л. пропонує розбити процес формування бренду на шість етапів (рис. 3) [8, с.327].

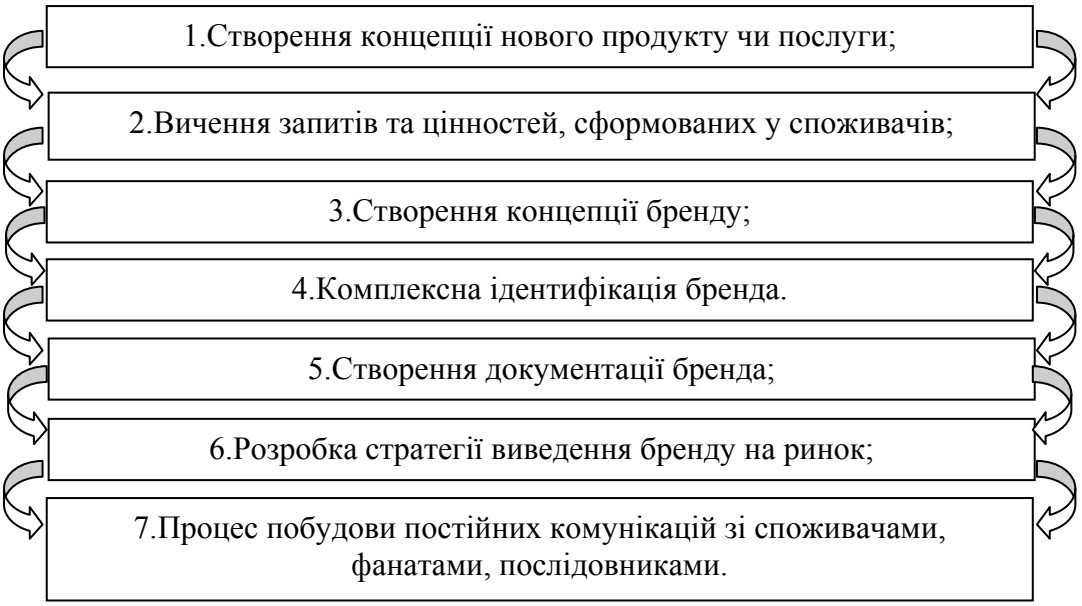


Рис. 2. Етапи створення бренду за Крайнюченко О.Е. [5]

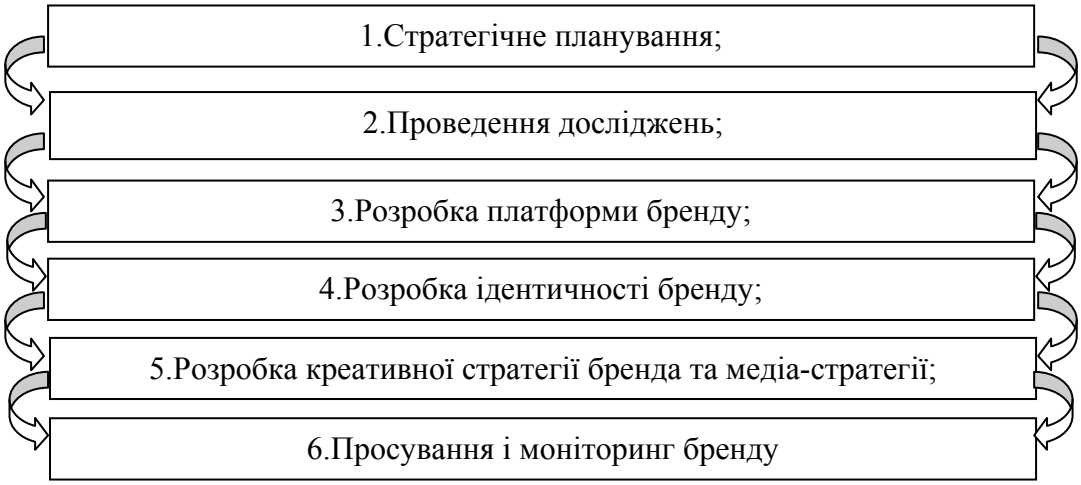


Рис. 3. Етапи створення бренду за Шатава Ю.Л. [8]

На основі вище наведених способів творення бренду ми пропонуємо вісім етапів для формування успішного бренду (рис.4).

При аналізі ринку необхідно провести аналіз факторів зовнішнього середовища та пошук ідеї створення бренду, враховуючи тенденції ринку, дії конкурентів та власні можливості підприємства.

Другий етап – сегментація ринку, тобто визначення ситуації та призначення товару, визначення основних мотивів купівлі та використання, благ, які турбують сегмент. Необхідним є визначення ролей при купівлі та профілю сегментів, оцінка привабливості сегментів, а також виявлення тих аспектів діяльності підприємства, які складатимуть ефективність бренда.

На третьому етапі вибираємо цільовий сегмент та позиціонування. Проводимо визначення ситуації та призначення товару, визначення основних мотивів купівлі та використання, благ, які турбують сегмент. Необхідним є визначення ролей при купівлі та профілю сегментів, оцінка привабливості сегментів, а також виявлення тих аспектів діяльності підприємства, які складатимуть ефективність бренда.

Четвертий етап – створення бренда, тут проводиться формування основної та

розширеної ідентичності бренда (сутність бренду, індивідуальність бренду, соціальна ефективність бренду, економічна ефективність бренду, атрибути товарів та (або) підприємства (властивості, які описують товар та (або) підприємство як фізичний об'єкт: технічні характеристики, компоненти, якість, дизайн, маркування, упаковка, товарна марка, ціна, сервіс, гарантії, рекламна підтримка тощо); ім'я, одяг (логотип, шрифт, стиль подачі, упаковка, службові надписи), тестування бренда, довідник бренда, який є основою програми розробки та подальшого розвитку бренда.

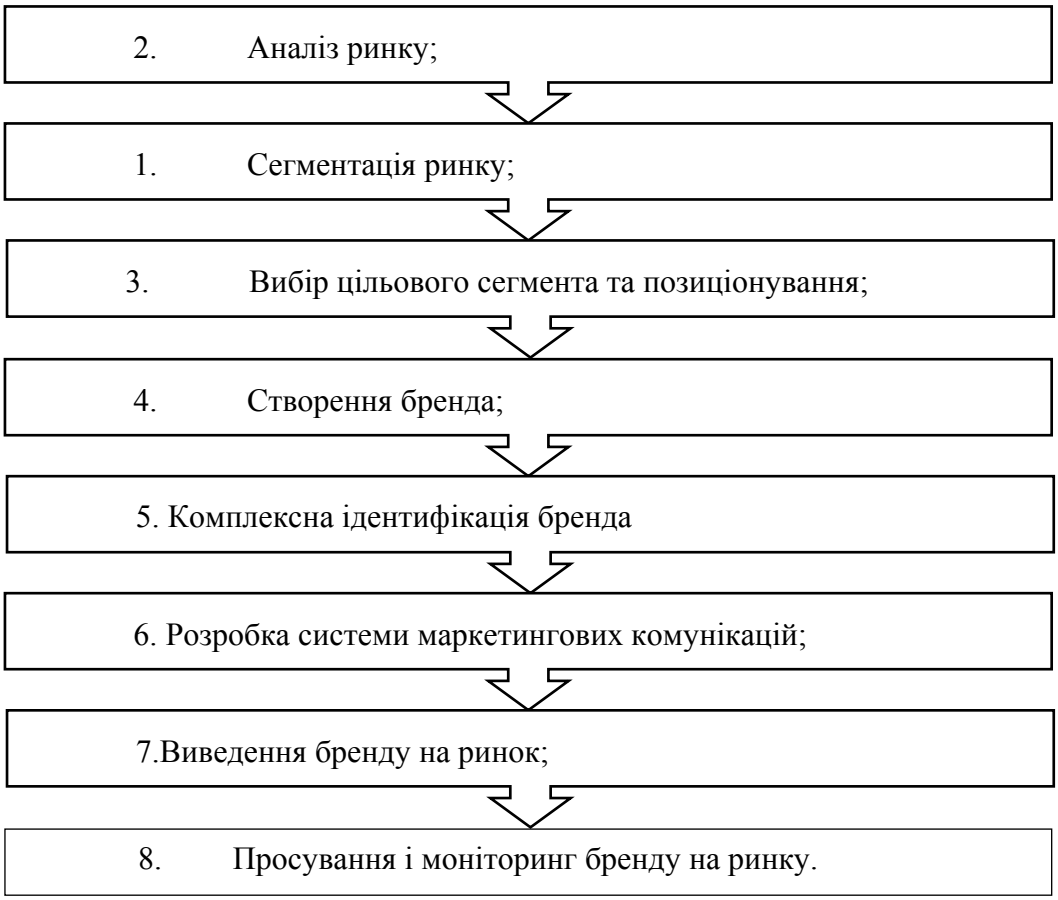


Рис. 4. Етапи формування бренду [6]

П'ятий етап – комплексна ідентифікація бренда. Комплекс засобів по забезпеченню ідентифікації, складає систему ідентичності бренду:

- текстів для бренду та загальний формат усної комунікації;
- комунікативні ідентифікація – назва, слоган, правила написання;
- візуальна складова бренда – знак, корпоративний стиль, правила їх застосування;
- сенсорна складова бренда – звуковий логотип, фірмова музика тощо;
- динамічна ідентифікація бренда – ключові складові анімації знаку принципи побудови інтерфейсів, тощо.

Шостий етап - розробка системи маркетингових комунікацій. Для цього потрібно вибрати найбільш ефективні способи маркетингових комунікацій для взаємодії з потенційними споживачами з метою інформування та доведення до них функціональних та емоційних складових бренду (формування структури маркетингових комунікацій: реклама, стимулювання збуту, PR, прямий маркетинг, спонсорство, участь у виставках, Інтернет-комунікації, тощо).

Сьомий етап являє собою стратегію представлення нової торгівельної марки на ринку, а для цього необхідна ефективна маркетингова програма, в яку зазвичай входить рекламна та піар кампанія.

Останній етап являє собою просування і моніторинг бренду на ринку. В ході цього етапу реалізуються всі раніше розроблені плани:

1) цілепокладання;
2) адаптація ключового візуального образу для реалізації плану просування бренду;
3) виготовлення рекламної продукції та матеріалів;
4) розміщення реклами відповідно до медіа-плану;
5) моніторинг результатів вимірювання бренду;
6) порівняння поточного стану з бажаним;
7) корекція стратегії і / або тактичних дій.

На даному етапі здійснюються всі заплановані раніше дії. Результатом етапу стає виготовлення і розміщення реклами відповідно до медіа-стратегії. Таким чином, бренд отримує просування на обраному ринку. Від того, як пройде реалізація, буде залежати, як сприймуть бренд цільові групи.

Ці етапи поєднали в собі комплексне дослідження ринку, що є обов'язковим для постійного аналізу зовнішнього середовища і визначення тенденцій ринку, ступінь незадоволеності потреб, детальну ідентифікацію бренду для визначення місця товару на ринку і на оцінку ефективності формування і використання бренду фірми.

Отже, на основі вищезазначених етапів формування бренду, ми запропонували власні етапи. Формування бренда відіграє важливу роль в процесі створення, розробки та виведення бренда на ринок. Використання підприємствами технологій брендингу, врахування результатів аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, оцінювання вартості бренду при визначенні шляхів його стратегічного розвитку потребує проведення постійних маркетингових досліджень, зокрема споживацьких мотивів здійснення покупок, адже бренд має сенс лише у тому разі, якщо він відповідає потребам споживачів.

Література:

1. Ковінько О.М. Принципи управління брендом в маркетингу виробничого підприємства // Міжнарод. наук.-практ. конф. ВТЕІ КНТЕУ. 2014. – С.128-134.
2. Колесніков А.П. Основні засади, механізми та можливості розвитку брендингу в Україні // Сталий розвиток економіки. — 2011. — № 7. — С. 37—40.
3. Котляр А. Б. Бренд-менеджмент у системі стратегічного управління підприємством // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ 33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/73784
4. Махнуша С. М. Оцінка ринкових позицій бренду та визначення стратегічних орієнтирів його розвитку. // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2010. — № 1. — С. 21—27.
5. Крайнюченко О.Ф. Етапи процесу створення та розвитку бренда: формування днк бренду / О.Ф. Крайнюченко, О.О. Габор // Міжнарод. наук.-практ. конф. НУХТ. - 2014 №10, - С. 47-50.
6. Оберемчук В.Ф. Стратегічний розвиток бренду: сутність, оцінювання, перспективи / В.Ф. Оберемчук, А.С. Погоріла // Стратегія економічного розвитку України. Стратегічний менеджмент на підприємстві. – 2013. - №32, - С. 176-182.
7. Ястремська О.М. Бренд підприємства як важливий економічний ресурс/ О.М. Ястремська// Управління розвитком. – 2014. - №7(170), - С. 283-290.
8. Шатава Ю.Л. Механизм разработки бренда территории / Ю.Л. Шатава, М.Ю. Карпищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012 - №4, С. - 324-329.

Pankova E. V.
Postgraduate student
Khmelnytsky National University, Ukraine

THE FEATURES OF INFORMATION SUPPORT FORMATION OF MARKETING AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Панькова К.В.
аспірант
Хмельницький національний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

The results of studies on the definition and justification of the role of information and information resources as fundamental components of the industrial enterprise marketing are described in the article the features of its formation

are defined. It is proved that information resources become the main resource for engineering companies that provides quality marketing activities at the present stage of society development.

Key words: *information, information resources, information support, marketing*

У статті викладено результати досліджень щодо визначення і обгрунтування ролі інформації та інформаційних ресурсів як основоположної складової маркетингового забезпечення машинобудівного підприємства, розкрито особливості його формування. Доведено, що на сьогоднішньому етапі розвитку суспільства інформаційні ресурси перетворюються на головний ресурс машинобудівних підприємств, який забезпечує якість маркетингової діяльності

Ключові слова: *інформація, інформаційні ресурси, інформаційне забезпечення, маркетинг*

На протязі останніх десятиліть в практичній діяльності машинобудівних підприємств, в сферах їх функціонування відбуваються значні якісні зміни, що, в свою чергу, потребує удосконалення підходів щодо розуміння взаємодії ринкових механізмів та оцінки їх впливу на систему управління підприємством.

Становлення маркетингу як нової сучасної концепції управління, важливої складової управління машинобудівним підприємством детермінується наступними найбільш впливовими якісними змінами: посиленням конкуренції в сфері виробництва під впливом інтеграційних процесів в економіці; змінами в сфері управління якістю – перехід підприємств до комплексних програм управління якістю, під впливом яких відбувається обов'язкова співпраця постачальників сировини і матеріалів, машинобудівних підприємств як виробників продукції та її покупців, що потребує встановлення довгострокових взаємозв'язків з усіма суб'єктами інфраструктури маркетингу; технологічними та іншими інноваціями – їх впровадження в практичну діяльність підприємств-партнерів вимагає взаємопов'язаного удосконалення бізнес-процесів; розвиток інформаційних технологій – вимагає удосконалення технологій управління, удосконалення формування та використання інформаційного забезпечення.

Отже, сучасні інформаційні системи надають можливість оперативно і ефективно здійснювати управління підприємством, підвищують якість інформаційного забезпечення управлінського процесу, а також дозволяють використовувати сучасні маркетингові комунікації [1]. Таким чином, ефективне управління підприємством в першу чергу залежить від забезпечення своєчасною, об'єктивною і точною інформацією всіх напрямів управлінської діяльності. Тому важливим питанням організації управлінського процесу є визначення сутності і змісту поняття «інформація» та «інформаційне забезпечення».

На сьогоднішній день інформація проникла в усі сфери суспільно-економічних відносин, у зв'язку із чим на державному рівні постає потреба упорядкування інформаційних потоків. Врегулювання процесів інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання та використання ними інформації здійснюється законами України «Про інформацію» [2], «Про Концепцію Національної програми інформатизації» [3], «Про науково-технічну інформацію» [4] та рядом інших нормативно-правових документів. Проте, для використання інформації в системі управління підприємство має самостійно упорядкувати зовнішні і внутрішні потоки інформації та систематизувати її в залежності від сутності, якості і корисності, за напрямами використання та потребами управлінського персоналу.

В широкому розумінні термін «інформація» означає повідомлення, пояснення у вигляді сукупності даних. Законом України «Про інформацію» визначено, що інформація – це будь-які відомості або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді [2]. В різних наукових галузях науковцями дається своє визначення інформації, тому, при дослідженні інформації як економічної категорії, необхідно враховувати її накопичені знання щодо економічних процесів, які відбуваються в суспільстві, чи на окремому підприємстві. Кожен користувач має на меті одержати інформацію для набуття певних знань, і процес використання інформації також супроводжується появою нових знань, які дозволяють узгодити поведінку власника інформації із визначеними до нього вимогами. Під знаннями, відповідно, доцільно розуміти усвідомлену інформацію та одержані дані як результати її обробки і систематизації.

Таким чином, поняття *інформація* в контексті проведеного дослідження можна визначити як відомості, повідомлення про конкретний об'єкт, призначені для формування знань про нього, з метою оцінки процесів внутрішнього і зовнішнього середовища та прийняття обгрунтованих рішень.

При дослідженні господарської діяльності машинобудівних підприємств основною виступає економічна інформація, що відображає процеси виробництва та реалізації матеріальних цінностей, які необхідно фіксувати, передавати, аналізувати і зберігати для використання в управлінні. Отже, кожен напрям управлінської діяльності машинобудівного підприємства потребує використання інформації певного виду, яка в процесі обміну і використання набуває якісних ознак, що формують її «споживчу» цінність. Для одержання охарактеризованої нами інформації можуть застосовуватися різні методи і прийоми, які повинні забезпечити якісні ознаки інформації, основними з яких виступають: задоволення потреб користувачів, своєчасність збору і правильність обробки інформації. Інформація надходить на підприємство як із зовнішніх, так і внутрішніх джерел, до яких слід віднести офіційні видання, розпорядчі і інструктивні документи державних органів влади і організацій, звіти, що містять відкриту офіційну інформацію; неофіційні джерела, що містять достовірну інформацію; внутрішню інформацію у вигляді розпоряджень, наказів, результатів контролю та фінансових звітів, які охвачують всі аспекти діяльності підприємства.

Отже, економічна інформація має безпосередній взаємозв'язок із економікою та управлінням, що визначає властиві їй особливості формування та використання. Проте інформація має ту особливість, що в процесі використання не зменшується її кількість, не змінюється якість, а обсяг зростає.

Управлінський персонал при прийнятті та реалізації управлінських завдань несе відповідальність за успішну діяльність машинобудівного підприємства та його розвиток на перспективу. В переважній більшості випадків обґрунтованість управлінських рішень залежить від своєчасності та якості одержаної інформації. Обсяг необхідної інформації визначається рівнем управління та важливістю прийняття управлінського рішення, але досягти поставленої мети можна лише тоді, якщо є змога працювати із систематизованою інформацією, яка містить об'єктивні відомості про необхідні господарські процеси. Вся наявна на підприємстві інформація належить до окремого типу ресурсів – інформаційних ресурсів. Інформаційні ресурси виступають основою інформаційного забезпечення діяльності підприємства для обгрунтування і реалізації виробничих завдань як поточного характеру, так і на перспективу.

Формування інформаційних ресурсів, їх зберігання і використання на підприємстві представляє собою логічний, послідовний процес, який вимагає постійного впорядкування і систематизації. При цьому необхідно враховувати, що підприємством для формування інформаційних ресурсів можуть використовуватись як зовнішні, так і внутрішні джерела. Порядок використання зовнішніх джерел інформації регламентується на державному рівні. Так, Законом України «Про інформацію» визначено організаційні основи правового середовища для суб'єктів при використанні ними зовнішніх джерел інформації та державних інформаційних фондів [2]. В Законі України «Про Концепцію Національної програми інформатизації» акцентується увага на тому, що «найважливішою частиною національної інфраструктури інформатизації є національна система інформаційних ресурсів – розподілений банк даних і знань з різних галузей виробництва, науки, культури, освіти, торгівлі тощо» [3].

В Законі України «Про науково-технічну інформацію» виділяється два види інформаційних ресурсів і дається їх визначення. [4].

Таким чином, інформаційні ресурси хоча і мають взаємозв'язок із матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами, проте займають сьогодні домінуючі позиції в створенні національного багатства країни та вимагають розробки ефективної політики управління ними як на рівні держави, так і на рівні кожного господарюючого суб'єкта. Однак слід зауважити, що політика використання інформаційних ресурсів на кожному підприємстві

залежить від нормативно-правового регулювання та загальнодержавних тенденцій в цій сфері.

Отже, проведене нами дослідження змісту інформації та розглянуті підходи щодо сутності, значення і особливостей формування та використання інформаційних ресурсів свідчать про те, що «інформація» і «інформаційні ресурси» – надзвичайно багатогранні і складні економічні категорії, які мають між собою багато спільних і відмінних рис, проте їх спільною цінністю є те, що вони приймають участь у створенні нових знань і забезпечують виконання процесу управління підприємством. Отже, інформація і інформаційні ресурси виступають основою інформаційного забезпечення маркетингу підприємства.

Реалізація маркетингу на машинобудівних підприємствах сприяє динамічному розвитку ринкових відносин, науково-технічного прогресу, правильній організації виробництва та збуту продукції.

Маркетинг як складова системи управління підприємством охоплює всі види його виробничо-господарської діяльності та поєднує вивчення попиту покупців, пропозицій на ринку, формування асортименту продукції, визначення ціни реалізації.

Проте розвиток економічних відносин в суспільстві, необхідність удосконалення системи управління підприємством вимагає подальших досліджень маркетингового комплексу для виявлення нових можливостей використання інструментарію маркетингу для підвищення ефективності діяльності підприємства та визначення шляхів формування системи інформаційного забезпечення маркетингу підприємства.

Литература:

1. Плескач В. Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах: підручник / В. Л. Плескач, Т. Г. Затонацька. – К. : Знання, 2011. – 718 с.
2. Про інформацію : Закон України від 02.10.1992 № 2657-XII (зі змінами від 13 січня 2011 року № 2938-VI) [Електронний ресурс]. // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/ cgi-bin/laws/main.cgi?nreg.
3. Про Концепцію Національної програми інформатизації : Закон України : від 4 лютого 1998 року № 75/98-ВР (зі змінами і доповненнями, від 7 липня 2011 року № 3610-VI) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg.
4. Про науково-технічну інформацію : Закон України : від 25 червня 1996 року № 3323/ XII -ВР (зі змінами і доповненнями, від 13 січня 2011 року № 32) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg

Semenenko K.

Postgraduate student of marketing department

National University of Food Technologies, Ukraine

THE PROSPECTS OF USING SOCIAL NETWORKS AS A TOOLS OF PROMOTING ON THE INTERNET

Семененко К.Ю.

аспірант кафедри маркетингу

Національний університет харчових технологі,Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПРОСУВАННЯ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

The article is devoted general trends of social networks and the prospects for use it in proses of products promotion on the national market. It is consider the main socio-demographic characteristics of the audience popular in Ukraine networks. It is substantiates the feasibility of Certain social networking as a tool for achieving the goals of communication policy in particular and the overall objectives of the enterprise as a whole.

Key words: *online communication, social networks, rating, unique visitors, Facebook, Twitter, Instagram, VKontakte, Odnoklasniki.*

У статті йдеться про загальні тенденції розвитку соціальних мереж та перспективи їх використання при просуванні товарів на вітчизняному ринку. Розглядаються основні соціально-демографічні характеристики аудиторії популярних в Україні мереж. Обгрунтовується доцільність використання тої чи іншої соціальної мережі як інструменту досягнення цілей комунікаційної політики зокрема та загальних цілей

підприємства загалом.

Ключові слова: *онлайн комунікації, соціальні мережі, рейтинг, унікальні відвідувачі, Facebook, Twitter, Instagram, ВКонтакте, Одноклассники.*

Розвиток цифрових технологій є не тільки основою для зростання та розгалуження соціальних мереж, а й є тим чинником, що значно впливає на розвиток культури. По суті, прошарок людей, активно занурених в Інтернет- середовище, наразі є інноватором і носієм порівняно нової для теорії комунікацій цифрової крауд-культури, що в значній мірі змінює процеси формування та управління комунікаційною політикою товару, бренду, підприємства.

Таблиця 1

Рейтинг найбільших соціальних мереж

№ п/п	Соціальна мережа	Глобальний рейтинг	Рейтинг в Україні	Географія найбільших аудиторії
1	Facebook	3	36	США 28,1%, Япония 5,7%, Великобританія 4,6%, Індія 4,0%, Франція 3,8%
2	ВКонтакте	13	2	Росія 51,7%, Україна 7,4%, Німеччина 4,4%,Казахстан 3,8%, Китай 3,3%
3	Twitter	14	254	США 27,5%, Японія 19,9%, Великобританія 6,1%, Індія 3,6%, Франція 3,5%
4	Instagram	16	18	США 18,3%, Росія 7,4%, Японія 4,1%, Китай 3,8%, Великобританія 3,7%
5	LinkedIn	21	168	США 25,5%, Індія 9,3%, Китай 6,3%, Великобританія 6,3%, Франція 4,6%
6	Tumblr	39	>1000	США 28,1%, Китай 7,1%, Японія 5,4%, Великобританія 4,6%, Німеччина 3,8%
7	Однокласники	45	6	Росія 43,3%, Німеччина 14,0%, Україна 6,1%,Азербайджан 4,7%, Казахстан 3,0%
8	Pinterest	61	>700	США 45,8%, Китай 6,8%, Японія 4,6%, Франція 3,8%, Великобританія 3,7%
9	Ask.fm	98	42	Росія 30,0%, Україна 5,8%, Мексика 5,1%, Єгипет 4,9%, Польща 3,3%
10	Google Plus+	-*	-*	-*
11	Flickr	298	>1000	США 27,8%, Великобританія 6,5%, Японія 5,8%,Франція 4,3%
12	Meetup	627	>10000	США 40,2%, Китай 6,9%, Великобританія 6,6%, Японія 5,1%, Канада 4,6%
13	Tagged	1127	>11000	США 19,2%, Китай 12,1%, Великобританія 4,2%, Філіппіни 2,4%,Індія 2,4%
14	MySpace	2375	>7000	США 32,7%, Китай 10,7%, Індія 8,6%, Великобританія 5,3%, Німеччина 4,0%
15	MeetMe	9061	>12000	США 55,3%,Індія 5,3%, Канада 4,2%, Італія 2,8%, Великобританія 2,7%
16	ClassMates	11074	>20000	США 84,6%, Канада 6,1%, Індія 1,1%, Японія 1,1%, Великобританія 0,7%

** Сервісом наводяться загальні дані по всім напрямкам роботи Google; окремо дані по соціальній мережі Google Plus+ не виділяються.*

Слід також відмітити, що далеко не всі традиційні інструменти просування є сумісними з соціальними мережами, це і є однією з основних причин виникнення протягом останніх років тенденцій сепарації поняття «загальних традиційних соціальних мереж» (Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Instagram, ВКонтакте тощо) від поняття «мереж-

сервісів» (візуальних/месенджерів: YouTube, WhatsApp, Facebook Messenger тощо), що стають все більш популярними з точки зору використання їх як технічних засобів, що полегшують синхронізацію контактів мобільних пристроїв, поштових сервісів, зв'язків наявних у раніше згаданих традиційних соціальних мережах чи допомагають в поширені певного типу візуального чи аудіо контенту (відео, графічний контент, аудіо-контент).

Слід відмітити що використання саме традиційних соціальних мереж має значно більші перспективи з точки зору просування товарів, оскільки робота в них має більший потенціал з точки зору таргетування та, відповідно, значно ширші можливості для залучення споживачів і формування необхідної поведінки як в розрізі стратегії комунікаційної політики, так і в розрізі тактики (залучення в запланований, конкретний бажаний в даний час конверсійний сценарій).

Проаналізувавши існуючі підходи щодо класифікації соціальних мереж, було сформовано перелік ресурсів, які за більшістю думок експертів галузі можна віднести до групи класичних традиційних ресурсів. До неї увійшли: Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Google Plus+, Tumblr, Instagram, ВКонтакте, Flickr, MySpace, Meetup, Tagged, Ask.fm, MeetMe, ClassMates, Одноклассники. Складена автором табл. 1 містить зведені дані щодо глобального та національного рейтингу (дані в таблиці представлені на кінець 2016 р., зібрані за на основі звітів системи alexa.com [4], що здійснює спостереження за рівнем відвідуваності користувачами сайтів Мережі за двома показниками – кількість унікальних відвідувачів за один день та кількість переглянутих сторінок).

В цілому слід відзначити, що український сегмент соціальних мереж менш різноманітний з точки зору представленості, якщо брати до уваги місце сайтів в рейтингу. Крім того, є деякі відмінності при формуванні першої п'ятірки за рейтингом, що свідчить про певний рівень дистанціювання від загальних світових тенденцій за рахунок певних історичних особливостей на пострадянському просторі, які й дотепер мають суттєвий вплив на розвиток комунікаційних процесів загалом і Інтернет-комунікацій зокрема. Однак, слід також відмітити позитивні зрушення в даному напрямку, які стались в результаті «української кризи». Остання стала каталізатором розвитку Facebook та Twitter в Україні та поступового відтягування купівельноспроможної аудиторії таких російських соціальних мереж як Вконтакте та Одноклассники. Даний факт протягом наступних років матиме значний вплив на комутаційну політику компаній, які планують вихід на зовнішні ринки.

На нашу думку, доцільно надалі вести мову про загальні традиційні соціальні мережі, що мають найвищі рейтинги рамках аудиторії UA-сегменту, а саме: ВКонтакте, Однокласники, Instagram, Facebook, Twitter. Основні характеристики наведені в табл. 2 (дані зібрані на основі звітів міжнародної дослідної компанії Gemius та не включають території АРК, Донецької та луганської областей) [5].

Таблиця 2

Характеристика найбільших популярних в Україні соціальних мереж

№ п/п	Соціальна мережа	Унікальні користувачі, млн.	Географія найбільших аудиторії
1	2	4	5
1	ВКонтакте	~12	Приріс користувачів за рік +8% Середній час відвідування 11 хв. Стать: Жінок 48%, Чоловіків 52% Вік: [14-17] – 8,41% [35-44] – 20,19% [18-24] – 20,43% [45-54] – 12,25% [25-34] – 31,19% [55-70] – 7,52% Особливості: - найбільша за охватом соціальна мережа; - найбільш поширена мета використання, - спілкування в чатах, перегляд розважального контенту,

			прослуховування аудіо - висока активність пабліків.
2	Однокласники	~6	Приріс користувачів за рік +11% Середній час відвідування 15 хв. Стать: Жінок 53%, Чоловіків 47% Вік: [14-17] – 5,59% [35-44] – 24,33% [18-24] – 11,17% [45-54] – 18,35% [25-34] – 25,95% [55-70] – 14,50% Особливості: - найбільша аудиторія 30+; - найбільш часте використання додатків порівняно з користувачами інших мереж; - аудиторія не чутлива спостереженнями за активністю брендів, мережа використовується виключно для спілкування.
3	Instagram	~2	Приріс користувачів за рік +25,5% Середній час відвідування 10 хв. Стать: Жінок 53%, Чоловіків 47% Вік: [14-17] – 15,57% [35-44] – 14,36% [18-24] – 29,57% [45-54] – 9,84% [25-34] – 26,93% [55-70] – 3,73% Особливості: - найбільша динаміку росту в Україні - рівноцінно великий обсяг як створення, та і споживання контенту - використання візуального контенту, який є одним з найбільш ефективним.
4	Facebook	~8	Приріс користувачів за рік +15% Середній час відвідування 6 хв. Стать: Жінок 45%, Чоловіків 54% Вік: [14-17] – 1,96% [35-44] – 23,22% [18-24] – 13,06% [45-54] – 12,21% [25-34] – 30,16% [55-70] – 12,39% Особливості: - активність аудиторії, легко створюють власний контент, активно діляться ним; - крім обміну новин можливе використання соціальної мережі для створення професійних контактів; - можливість використання різних варіантів і комбінацій типів контенту - гнучкість налаштувань рекламної кампанії.
5	Twitter	~3	Приріс користувачів за рік +16% Середній час відвідування 6 хв. Стать: Жінок 40%, Чоловіків 60% Вік: [14-17] – 7,83% [45-54] – 18,02% [18-24] – 16,94% [35-44] – 22,09% [25-34] – 23,21% [55-70] – 11,92%
			Особливості: - найвища швидкість поширення новин; - великий відсоток чоловічої аудиторії; - формат мікро-блогу дозволяє оперативно отримувати новини.

Перш за все слід відмітити, що як правило, одні й ті самі особи є користувачами декількох соціальних мереж одночасно. Так, за даними міжнародної компанії Gemius аудиторії соціальних мереж перетинаються наступним чином (табл. 3)[5].

Таблиця 3

Перетин аудиторій основних соціальних мереж популярних в Україні

Найменування соціальної мережі	Мережі з якими пересікаються аудиторії	Відсоток перетину, %
ВКонтакте	Facebook	38,8
	Одноклассники	52,4
Facebook	ВКонтакте	58,4
	Одноклассники	55,1
Одноклассники	Facebook	35,3
	ВКонтакте	50,6

Однак це зовсім не означає, що одній й ті самі користувачі поводять себе аналогічним чином і однаково реагують на одні й ті самі стимули, активності, прийоми в різних мережах. Найбільшого значення в даному випадку набуває мета, з якою людина відвідує сайт, саме тому таргентигу та дослідженню поведінки цільової аудиторії має присвячуватись достатньо уваги.

Виходячи з соціально-демографічних характеристик та специфіки проаналізованих п’яти найбільших в Україні соціальних мереж (загального характеру) можна стверджувати, що процес просування за їх участю буде не однаково ефективним.

Так, якщо мова йде про мережу Одноклассники, то вона є найменш привабливою з точки зору рекламної активності, оскільки її аудиторія відрізняється яскраво вираженою схильністю до використання її виключно з метою спілкування. Крім того, аудиторія, що є основою мережі в Україні, це користувачі 35+, які мають низький рівень залученості і практично не реагують на активності компаній з привернення уваги до можливостей онлайн замовлень товарів та зусилля щодо їх залучення до бренд-комунікацій. Також слід відзначити досить обмежені можливості для побудови рекламної кампанії та невеликий вибір способів монетизації.

Вконтакте є доволі неоднозначним каналом просування, оскільки має досить специфічну аудиторію. З одного боку це мережа з найбільшим охопленням, що робить її надзвичайно привабливою для побудови масових комунікацій. З іншого – її аудиторія або ще не платоспроможна/не достатньо платоспроможна (школярі, студенти), але при цьому є яскравим прикладом референтної групи впливу або використовує дану мережу виключно в розважальних цілях і абсолютно відмежована та закрита в момент використання для реклами та інших прихованого засобів впливу.

Досить цікавим є сегмент користувачів соціальної мережі Twitter як один з небагатьох, де є дуже явне домінування чоловічої аудиторії, що відкриває додаткові можливості для маркетологів і має значні перспективи при просування нішевих товарів та послуг. Водночас вважаємо за необхідне зазначити, що дана мережа є досить специфічною і її використання є більш доречним при побудові саме комунікацій бренду, особливо цікавим і ефективним може бути робота з нею при регулярному використанні практики ситуаційного маркетингу або актикризового PR. Однак останнім часом намітилась тенденція щодо використання Twitter саме для неприхованого просування (не тільки за рахунок медійних осіб), що, на нашу думку, в майбутньому матиме подальший розвиток.

На наш погляд, найбільш перспективними в найближчи роки, з точки зору можливості просування, можна вважати такі соціальні мережі, як Facebook (+10% користувачів за 2016 рік порівняно з 2015 роком) та Instagram (+25,5% користувачів за 2016 рік порівняно з 2015 роком).

Значний приріст аудиторії мережі Instagram пов'язаний як з політичними причинами, що зазначались вище, так і з тенденцією «контентної» втоми користувача соціальних мереж. Кількість контенту, особливо в текстовому форматі, постійно зростає. Користувач не встигає

його осмислювати, тому все частіше звертається до візуального контенту, який швидше переглядається та легше сприймається. Саме тому Instagram як мережа, в основі якої – простий графічний контент, набуває все більшої популярності. Іншим вагомим чинником вважаємо розвиток мобільних технологій та, відповідно, розвиток культури селфі. Якщо раніше пропагуванням певних товарів/послуг/брендів через мережу Instagram займались тільки медійні особи, то наразі зростає популярність публічних сторінок виробників, брендів та товарів, які за рахунок нестандартної подачі графічного матеріалу через певні образи здатні досягати вірусного ефекту.

Щодо Facebook, то сміливо можна сказати, що дана мережа є абсолютним лідером серед соціальних мереж з точки зору можливостей для планування рекламної кампанії. Крім того, в розпорядженні фахівця з маркетингу є досить розвинутий аналітичний інструмент, який дає змогу чітко сегментувати аудиторію, виділяти цільові сегменти за багатьма характеристиками, які є доступними саме через доступ безпосередньо до інформації профілю споживачів і надалі відслідковувати ефективність кампанії. Також важливим кроком на шляху до масового використання даної соціальної мережі як інструменту не тільки просування, а й продажу стало створення кнопки «Купити». Наразі, при вдалій тактиці побудови комунікацій, користувач може пройти абсолютно всі етапи формування воронки продаж, починаю від привернення уваги до формування ліду та завершення конверсійного сценарію купівлею без переходу на зовнішні ресурси.

Крім того використання вищезазначених двох соціальних мереж є доречним для підприємств, що мають стратегічні плани виходу на міжнародні ринки Європи та США, оскільки відсоток аудиторії з даних географічних локація є найбільшим.

Отже, при виборі соціальної мережі задля використання її як інструменту комунікаційної політики з метою просування товарів, побудови та підтримки рекламної кампанії, формування лояльності необхідно врахувати специфіку аудиторії, що її складає, та проаналізувати останні тенденції розвитку мережевих суспільств. Надзвичайно важливо задля отримання максимальної ефективності працювати в тому середовищі, де перебуває безпосередня цільова аудиторія, яка обирає ту чи іншу соціальну мережу з урахуванням своїх орієнтирів, прагнень, способу життя та мислення.

На нашу думку, використання соціальних мереж як засобу просування товарів в мережі Інтернет саме в Україні хоч і має свою специфіку, є перспективним напрямком, який варто розвивати з урахуванням тенденцій подальшого зростання показників охоплення населення мережею Інтернет та зростання рівня залученості користувачів у комунікації брендів.

Література:

1. Список социальных сетей // Материалы свободной энциклопедии Википедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D1%81%D0%B5%D1%82%D0%B5%D0%B9
2. Рейтинг социальных сетей 2016 // Zonk Сервис рейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zonkservice.ru/interest/reyting-sotsialnyih-setey-2016.html
3. Most popular social network sites // Сайт Интернет агентства InPro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inpro.com.ua/blog/top-15-socialnyx-setej-mira-avgust-2015.html
4. Top Sites // Рейтингова система оцінки сайтів Alexa [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.alexa.com/topsites
5. Дослідження Інтернет-аудиторії України // Сайт консалтингової міжнародної компанії Gemius: професійні маркетингові дослідження, консалтингові та аналітичні послуги на Інтернет-ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gemius.com.ua

15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

Byalik O.V.
Ph.D., Associate Professor,
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University (Ukraine, Uman)

THE PROBLEM OF TUTOR TRAINING IN SEXUALITY EDUCATION IN MODERN EUROPEAN SOCIETY

Бялик О.В.
к.пед.н., доцент
Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины

ПРОБЛЕМА ПОДГОТОВКИ ВОСПИТАТЕЛЯ ПОЛОВОГО ВОСПИТАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ЕВРОПЕЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

The author describes a problem of tutor training in sexuality education in some countries of the European Union and presents some ways to solve it at the modern stage.

Key words: *sexuality education, tutor training, countries of the European Union.*

Раскрыта проблема подготовки воспитателя по половому воспитанию в некоторых странах Евросоюза и указаны возможные пути ее решения на современном этапе.

Ключевые слова: *половое воспитание, подготовка воспитателя, страны Евросоюза.*

Успешное достижение цели полового воспитания в школе, которая предусматривает формирование у молодого поколения качественно нового типа отношения к вопросам пола, представителя определенного пола, возможно, только при условии основательной подготовки воспитателя к ее осуществлению. На масштабную значимость этой проблемы обращалось внимание на специально организованных международных форумах по проблемам сексуального образования, которые проходили под эгидой Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (2009), Организации в рамках программы «Образование для всех» (ЮНЕСКО, Дакар, 2000), Всемирный Совещании экспертов по вопросам полового воспитания (Испания, Мадрид, 2011).

Эта тема остаётся актуальной и в наше время, о чем свидетельствуют материалы международных встреч по указанным проблемам. Этот вопрос как остроактуальный поднимался и на XV Латиноамериканском конгрессе сексологии и полового воспитания (Испания, Аликанте, 2010), где отмечалось, что «от уровня профессиональной компетентности воспитателя во многом зависит эффективное достижение целей полового воспитания, выдвинутых перед учебными заведениями» [3].

Об актуальности этой проблемы свидетельствуют результаты исследований и мнения ученых относительно профессиональной компетентности воспитателей в сфере полового воспитания. Убедительными являются данные, приведенные специалистами Б. Катс (B. Katz), В. Валлин (V. och Wallin) (Австрия) и И. Эриксон (I. Eriksson) (Швеция) по итогам тестирования шведских и австрийских учителей, которые указали на острую необходимость решения проблемы профессиональной готовности воспитателя по половому воспитанию учащихся. Малоутешительными есть факты, которые показали, что почти две трети учителей не знают, или недостаточно знают пути осуществления эффективного полового воспитания учащейся молодежи, им не хватает качественных учебных материалов из сложившейся проблемы [4; 1].

Учеными установлено, что на сегодня большинство стран Евросоюза не обеспечивает систематического полового воспитания в среднем образовании, а в ряде школ и сейчас нет соответствия в достижении целей в этой области, где потребности учащихся в знаниях по вопросам полов сильно отличаются от программы к программе [3].

В общем, профессиональная подготовка учителей стран Евросоюза осуществляется в педагогических колледжах, лицеях, школах, институтах, университетах на педагогических факультетах. Для того, чтобы половое воспитание носило непрерывный характер на протяжении всех лет обучения в школе, и отражало его интердисциплинарный характер, учителя любой

специальности должны быть профессионально подготовленными к решению учебно-воспитательных задач по половому воспитанию на всех этапах обучения.

Как обобщающим, может быть опыт подготовки воспитателя в высших учебных заведениях Эстонии, которая с 1990-х годов (в связи с восстановлением независимости и связанными с этим изменениями в обществе) начала подготовку учителей санитарного просвещения на базе Тартуского университета и Таллинского педагогического университета, а в 1994 г., Эстонский Союз планирования семьи запустил широкомасштабный проект по подготовке учителей медико-санитарного просвещения, разработав качественные учебные материалы и распространив их по заведениям образования [6, с. 23].

В 1996 году утверждена подготовка учителей начального и среднего образования для национальной учебной программы в связи с введением нового обязательного предмета «Исследование человека» *(«Human Studies»),* в который включены темы по половому воспитанию. Новый учебный план предусматривал, что «школьное сексуальное образование имеет в приоритете усвоения знаний, формирования навыков и отношений, руководствуясь принципом, что профилактика рискованного поведения должна начинаться в раннем возрасте, и проходить систематически через различные звенья образования» [6, с. 44].

Остается актуальной для многих стран Евросоюза проблема междисциплинарной координации сексуального образования будущего учителя. Эффективность подготовки студентов к половому воспитанию учащихся в школе во многом зависит от реализации в учебно-воспитательном процессе высшего педагогического учебного заведения междисциплинарного и системного подходов, понимание методической компетентности будущего учителя, умение осуществлять работу с учащимися с учетом их возрастных особенностей и основных требований к профессиональной подготовке будущего учителя.

Профессиональная подготовка учителей к половому воспитанию учащихся включает и изучение психолого-педагогических дисциплин. Принципиальным в этой связи остаётся положение о том, что в единстве нравственного, физического и эстетического воспитания формируется такой тип поведения и деятельности в обществе, в основе которого лежат мотивы, определенные ценностные ориентации личности. Подготовка будущего учителя предполагает полное овладение всем содержанием сексуального образования. Однако, как выяснилось, дисциплины психолого-педагогического цикла еще недостаточно включены в профессиональную подготовку будущего учителя по половому воспитанию учащихся [7].

На основании данных показателей по уровню профессиональной компетентности учителей по половому воспитанию специалисты пришли к выводу, что она оставляет желать лучшего. Для подтверждения сошлемся на некоторые из них: «... ощущается острая нехватка квалифицированных учительских кадров в области сексуального образования», – отмечает профессор из университета Швеции [9]. «Сегодняшняя система подготовки учителей не в полной мере обеспечивает их готовность к сексуальному просвещению школьников», – констатирует Министр образования Дании, который намерен вести диалог с колледжами университетов для обеспечения надлежащей основы для муниципалитетов и учебных заведений с целью создания благоприятных условий для предоставления возможности учителям в получении сексуального образования [8].

Таким образом, повышение профессиональной готовности воспитателя к половому воспитанию учащихся в учебных заведениях является проблемой интернациональной, одинаково актуальной для всех стран, заинтересованных в эффективном решении педагогических задач по проблемам пола и межполовых взаимоотношений.

С целью стимулирования будущих учителей к более основательной профессиональной подготовки по половому воспитанию в школе и педагогических учебных заведениях, университетах стран Евросоюза (например, Австрия, Великобритания, Польша, Швеция и др.) присваиваются степени бакалавра или магистра. Студенты, прослушавшие специальные курсы по проблемам пола и сексуального образования, имеют право на участие в квалификационном экзамене на получение определенной степени.

Половое воспитание как образовательная дисциплина в Германии в настоящее время в

научном сообществе находится в фазе консолидации. Робкие попытки реформировать существующие ассоциации секс-просветителей и секс-преподавателей в качестве координационных центров для реализации «теория–практика» не нашли равнозначности в контексте университетской образовательной науки. И сейчас в университетах Германии нет кафедры полового воспитания, которая непосредственно занималась бы подготовкой специалистов для средних учебных заведений. В университете Мерзебурга есть только полная комплексная подготовка (с 2001 года), состоящий из двух программ непрерывного образования (полового воспитания, планирования семьи) и программы магистра. В университете Киля подготовка специалистов по половому воспитанию осуществляется только на уровне бакалавра [5].

Однако, в Польше для подготовки преподавателей по предмету «Образование для семейной жизни», кроме степени бакалавра, существует магистратура «Подготовка к жизни в семье» *(«Przygotowanie do życia w rodzinie»),* целью которой является подготовка преподавателей для проведения занятий по предмету «Образование для семейной жизни» в начальной, средней и старшей школе, где, кроме, профессиональной квалификации, при подготовке основных исследований, формируются методические, улучшаются личные и социальные навыки, необходимые в работе преподавателей педагогических учебных заведений в сфере полового воспитания.

Магистратура «Подготовка к жизни в семье» направлена на подготовку выпускников педагогических учебных заведений или выпускников, которые уже имеют преподавательский сертификат учителей начальных, средних и средних школ. Здесь будущие учителя овладевают различными знаниями и навыками, касающиеся профессиональной подготовки воспитателя по половому воспитанию. Особое внимание уделяется методике воспитательной работы с детьми, цель которой состоит в том, чтобы научить будущего воспитателя эффективно осуществлять половое воспитание на практике [2].

По окончании магистратуры по направлению «Подготовка к семейной жизни» студентам присваивается квалификация с правом преподавания предмета в области подготовки к семейной жизни в начальной и средней школах. Большинство специалистов Евросоюза рассматривают такой подход как один из ведущих в подготовке компетентных и высоко эрудированных педагогов по половому воспитанию учащейся молодежи, способных чувствовать требования времени [8].

Существующие нарекания на качество профессиональной подготовки выпускников педагогических учебных заведений с сексуального образования и полового воспитания побудили к созданию системы повышения квалификации учителей по половому воспитанию, которые испытывают потребность и проявляют готовность к совершенствованию своей профессиональной компетентности.

Заслуживает внимания опыт Швеции, где почти при каждом университете, на базе колледжа проводятся курсы сексуального образования и полового воспитания для учителей учебных заведений [9, с. 12]. В некоторых университетах, все курсы при получении общего образования являются обязательными, однако большинство программ идут в сочетании обязательных и факультативных курсов. Такие курсы предлагаются не только для студентов в рамках программ подготовки учителей, но и для всех, кто интересуется и хочет получить дополнительное образование по половому воспитанию учащейся молодежи [9, с. 14].

Совершенствование профессиональной подготовки учителей по половому воспитанию происходит в разных формах организации: проводятся конференции и семинары, посвященные вопросам теории и практики полового воспитания школьников, открываются факультеты последипломного образования и организовываются курсы с различным сроком обучения (от одной-двух недель до нескольких месяцев) при университетах, колледжах и других учреждениях образования. При этом учитываются возможности учителя о его посещении. Учителя, обремененные преподавательской работой, которые не могут учиться на стационарных курсах, могут обратиться к услугам

дистанционного обучения [3; 4; 6].

Например, в Швеции, для практикующих учителей курсы слушателей проводятся в вечернее время, чтобы каждый учитель имел возможность углубить и расширить свои знания и навыки в определенной специализации, в
частности по половому воспитанию учащихся [9].

В Германии существует Институт полового воспитания, что является ведущим профессиональным институтом полового воспитания и сексуального образования в немецкоязычных странах, при котором открыты специализированные курсы для различных категорий учителей – как для начинающих, так и тех, кто имеет длительный опыт работы (от 10 лет и старше). Для первой категории учителей действуют краткосрочные курсы (две-три недели). Для второй – программа обучения рассчитана на два года. Учителя, которые успешно осваивают академический курс и проходят тестовые испытания, получают свидетельство, что дает им право работать в системе повышения квалификации с сексуального образования своих коллег по месту работы или в существующей сети неформального образования (участие в разработке концепций, проведении семинаров, краткосрочных курсов и т.п.).

Приведенный пример повышения квалификации учителей по половому воспитанию в Германии не является исключительным. Подобная практика получила распространение во многих странах Евросоюза.

Вопрос подготовки воспитателя в странах Евросоюза разрабатывается с позиций современной педагогической науки, учитывающей мировые тенденции развития сексуального образования. Национальные особенности образования в каждой стране является решающим фактором в организации педагогического образования вообще и полового воспитания в частности. Вместе с тем, взаимное изучение опыта в решении кадровой проблемы в каждой стране способствует достижению основной цели международного сотрудничества в сфере полового воспитания: формирование в учащихся высокой межполовой культуры поведения в социуме и ответственности за последствия их рискованного поведения.

Література:

1. Петько Л.В. У пошуках формули кохання студентами у процесі формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Наукові записки. Серія "Психолого-педагогічні науки" (Ніжинський держ. ун-т імені Миколи Гоголя). – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2015. – № 4. – С. 178−185. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/9936
2. Bojarska M. Mądrze i skutecznie : ocena realizacji zajęć «Wychowanie do życia w rodzinie» w polskiej szkole / Małgorzata Bojarska // «Wychowawca». – 2009, nr 4. – s. 16–19.
3. Future of Sex Education Initiative. National Sexuality Education Standards : Core Content and Skills, K-12 [Web site] // School Health, 2012. – № 82 (special report). – pp. 1–42. – Access mode : http://www.futureofsexeducation.org/documents/josh-fose
4. Ericsson I. Undervisning i sex-och samlevnad på högstadiet. Har lärarens arbetserfarenhet någon betydelse? Sex education in high school – importance of teacher working experience / I. Ericsson // Karlsteds Universitet, 2015. – 17 s.
5. Hilgers A., Susanne/Mundhenke N. Richtlinien und Lehrpläne zur Sexualerziehung. Eine Analyse der Inhalte, Normen, Werte und Methoden zur Sexualaufklärung in den sechzehn Ländern der Bundesrepublik Deutschland; eine Expertise im Auftrag der BZgA, Köln, 2004.
6. Kagadze M., Kiivit R., Kull M. Seksuaalkasvatus II ja III kooliaste õpetajaraamat / Маргіт Kagadze, Reelika Kiivit, Merike Kull, 2005. – 182 s.
7. UNESCO International Technical Guidance on Sexuality Education: An evidenceinformed approach for schools, teachers and health educators. The rationale for sexuality education. France : UNESCO, 2009 [Web site]. –Access mode : http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001832/183281e.pdf.
8. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 10 sierpnia 2009 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie sposobu nauczania szkolnego oraz zakresu treści dotyczących wiedzy o życiu seksualnym człowieka, o zasadach świadomego i odpowiedzialnego rodzicielstwa, o wartości rodziny, życia w fazie prenatalnej oraz metodach i środkach świadomej prokreacji zawartych w podstawie programowej kształcenia ogólnego // «Dziennik Ustaw». – 2009, nr 131, poz. 1079103.
9. Sex-och samlevnads-undervisningen på Sveriges lärarutbildningar / Kartläggning av lärarutbildningarna, RFSU, 2004. – 20 s.

Vaskivska O.Ye.
Graduate student
Institute of Pedagogy NAPS of Ukraine

THE FORMING IN HIGH SCHOOL STUDENTS SKILLS OF DIALOGIC COMMUNICATION ON LESSONS OF UKRAINIAN LANGUAGE

Васьківська О.Є.
аспірант
Інститут педагогіки НАПН України

ФОРМУВАННЯ У СТАРШОКЛАСНИКІВ УМІНЬ ДІАЛОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ НА УРОКАХ З УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

In the article author talks about important aspects the forming in high school students skills of dialogic intercourse on lessons of Ukrainian language. Also, author by focusing on some teaching methods, talk that the teachers should use these methods on lessons of the Ukrainian language.

Keywords: *dialogue; skills of dialogic communication; Ukrainian language; high school students.*

У статті автор звертає увагу на важливість формування в учнів старшої школи умінь діалогічного спілкування. Зосереджено увагу на методах навчання, які мають використовуватися під час уроків української мови.

Ключові слова: *діалог, уміння діалогічного спілкування, українська мова, старшокласники.*

Сьогодення сповнене викликів у різних сферах людської діяльності, не виключення – шкільна освіта, що потребує модернізації як змісту, так і технологій забезпечення навчально-виховного процесу. Уміння діалогічного спілкування ми розглядаємо як чинник розвитку сукупності різних видів знань, умінь і навичок, що є необхідними старшокласникам для майбутньої життєдіяльності. Однак, людина новітньої доби має не лише оперувати знаннями, володіти вміннями і навичками мовленнєвої поведінки, а й бути компетентною у сфері ведення перемовин, налагодження діалогу культур тощо. Тобто, старшокласників слід навчати способам самостійного набуття вмінь діалогічного спілкування, використовуючи умови освітнього, зокрема – навколишнього, середовища.

Згідно із сучасними вимогами до мовної освіти школярів потрібно навчати не лише мовних засобів для одержання й передавання інформації, а й самого процесу одержання й передавання інформації. Особливістю уроків української мови в старшій школі є орієнтування на розвиток і вдосконалення комунікативних, стилістичних, риторичних умінь, умінь культури мовлення й спілкування. Дотримання принципу наступності й перспективності в навчанні рідної мови забезпечить неперервне формування в учнів комунікативної компетентності як ключової і предметної. Технологізація цього процесу передбачає спеціальне конструювання навчального дидактичного матеріалу, системи уроків, методичних рекомендацій до їх проведення тощо.

У 10-11-х класах паралельно зі стилістикою мови й мовлення систематизуються знання й уміння старшокласників з культури мовлення на рівнях граматичної правильності (засвоєння норм літературної мови), стилістичної виразності й комунікативної доцільності (мотивоване використання засобів мови для певної мети спілкування).

На цьому етапі також проводиться робота над удосконаленням умінь і навичок дотримуватися норм літературної мови в процесі створення усних і письмових висловлювань, будувати їх з урахуванням вимог до мовлення, дотримуватися правил українського мовленнєвого етикету [1, с. 5].

Учителі старшої школи за профільного навчання передусім мають ефективно формувати у старшокласників уміння діалогічного спілкування, що сприятиме олюдненню знань, переведенню їх у практичну площину. Активному оперуванню здобутими знаннями сприяють навички діалогічного спілкування на уроках української мови. Відтак, завдання вчити дітей, щоб у них не виникало відчуття розгубленості від постійно зростаючого потоку різноманітної інформації, не з простих. З одного боку, старшокласник має бути впевненим у своїх силах, а з іншого, має володіти способами подолання свого незнання. Тут за незнання

ми беремо ті життєві ситуації, що чекатимуть на учнів по закінченні школи. Саме вміння діалогічного спілкування несуть потужний потенціал і можуть забезпечити особистості комфортне функціонування в соціумі. Отже, педагог як організатор навчального процесу має застосовувати методику зближення і налагодження співпраці з учнем, іноді перебираючи на себе різні соціальні ролі, аби виявляти деякі внутрішні проблеми розвитку особистості у процесі ведення навчального діалогу.

Вагоме значення в розробленні окресленої проблеми мають роботи Б. Ананьєва, Г. Балла, Л. Божович, О. Запорожця, О. Леонтьєва, А. Мудрика, В. М'ясищева, О. Савченко, де розкриваються теоретичні положення спілкування, конкретизуються різні форми його (у тому числі й діалогічне), вивчається продуктивність їх у навчально-виховному процесі. Дидакт О. Савченко визначає діалогічне навчання як «розмову, бесіду між двома особами, метою якої є пізнання сутності предмета чи явища в процесі обміну думками суб'єктів навчальної взаємодії» [2, с. 482].

Ідея діалогічного підходу до навчання набула розвитку в дослідженнях З. Абасова, Г. Ковальова, Л. Кондрашової, О. Матюшкіна та ін. Ш. Амонашвілі зазначає, що діалогічне мовлення, має ґрунтуватися на гуманістичному характері спілкування педагога з дітьми, на співпраці рівних, на довірі та взаємній повазі [3, с. 59].

Розглядаючи питання формування умінь діалогічного спілкування, варто наголосити на принципах: демократизації та гуманізації суб'єктно-суб'єктного навчання мови, що полягає в здійсненні співпраці вчителя й учня з метою досягнення освітньої мети, створення умов для творчого розвитку учнів і педагогів в атмосфері співтворчості; взаємозв'язку навчання, виховання і розвитку особистості, який орієнтований на забезпечення гармонійної реалізації основних загальноосвітніх функцій навчального предмета та формування успішної мовної особистості учня. Окрім цих, учителі-мовники реалізуються принципи особистісної орієнтації, соціокультурний, принцип креативності навчання. Якщо говорити про діалог як метод навчання, то доцільно вдаватися до принципу органічного поєднання навчання мови й мовлення як засобу мовленнєвої діяльності, змісту і форм її, що означає вивчення мови як засобу здобуття знань з інших галузей пізнання та досягнення основної освітньої мети.

Щоб оволодіти умінням діалогічного спілкування, учням не досить навчитися запитувати і відповідати, для цього потрібні специфічні вміння. Кожен із співрозмовників має володіти достатнім запасом функціонально різноманітних реплік, які уможливлюють здатність вступати у спілкування, згортати й поновлювати його, вести свою стратегічну лінію у спілкуванні; враховувати зміни у складі учасників розмови; прогнозувати поведінку партнерів залежно від зміни ситуації тощо.

Формування діалогічних умінь старшокласників в першу чергу залежить від форм і методів навчання, які вчитель використовує під час навчального процесу. Учитель активно залучаючи учня до пошуку нової інформації, мотивує його до прояву ініціативи і самостійності. Для старшокласників, які є суб'єктами навчально-виховного процесу, важливо вміти правильно висловлювати свої думки, долати сором'язливість, оцінювати ситуацію спілкування, вміти вдаватися до нестандартних рішень, творчо мислити [4, с. 55].

Тож учителеві слід бути добре підготовленим до уроку, володіти вміннями використовувати значну кількість наочного матеріалу, проводити нестандартні уроки, наводити приклади з життя. Це, звісно, стимулюватиме учнів до глибшого сприйняття матеріалу, викличе інтерес до нових тем і бажання опанувати новий матеріал. М. Кларін вважає, що «діалогічна особистісна» позиція вчителя є сутнісною рисою навчального діалогу (дискусії). Вона реалізується за спеціально організаційних зусиль, яких докладає вчитель, і він визначає тон обговорення, дотримання його правил усіма учасниками [5, с. 127].

Формуючи діалогічні уміння старшокласників, вчитель повинен на кожному уроці створювати ситуації, які змушують дитину говорити, спонукають до висловлення думки, це може бути як відповідь на питання по темі, так і обговорення життєвих ситуацій. Також потрібно широко використовувати роботу з діалогом-зразком, що має бути зорієнтована на ознайомлення учнів зі зразками, відпрацювання мовленнєвої взаємодії комунікантів,

оперування мовним матеріалом у діалогічному мовленні, здійснення різних перетворень тексту діалогу.

Використовуючи на уроці такий вид роботи як переказ, учитель розвиває у старшокласників вміння сприймати готовий текст, відтворювати його зміст, а також створювати власні висловлювання певного типу, стилю, жанру мовлення. Поряд з стандартним переказом слід використовувати переказ із творчим завданням, під час яких учні висловлюють власне ставлення до подій та вчинків героїв. Можна запропонувати переказати текст від імені героя, продовжити історію, придумати іншу кінцівку.

Діалогічне мовлення на уроках української мови у 10–11 класах – це, як правило, не лише розмова двох, а частіше – кількох осіб (полілог), а й спосіб оволодіння теоретичними знаннями та практичними навиками у вивченні та застосуванні мови. На це, власне, зорієнтований добір вправ у підручнику «Українська мова» для 10 та 11 класів ЗНЗ, профільний рівень (авт.: Плющ М., Тихоша В., Караман С., Караман О.), використання якого допоможе вчителю в реалізації принципів навчання української мови. У завданнях, що пропонує підручник згаданого авторського колективу, прописана робота в парах, групах. Окремо, як етап уроку, передбачена вправа «Спілкування», за виконання якої учні не лише вдосконалюють навички діалогічного мовлення, а й засвоюють теоретичний матеріал.

Формування умінь діалогічного спілкування є особливою формою спільної діяльності учнів і вчителя, взаємодією смислових позицій суб'єктів навчально-виховного процесу щодо визначення, прийняття і розв'язання навчальних завдань (задач), результатом чого є здобуття нового знання для розширення власних поглядів. Для старшокласників уміння діалогічного спілкування уможливлює безболісне, якісне входження у самостійне життя, вміння налагоджувати особистісні і професійні стосунки з іншими, що є важливим аспектом життєдіяльності.

Література:

1. Навчання української мови в старшій школі на академічному рівні : посіб. для вчителя [Текст] / [авт. кол.: Шелехова Г.Т., Голуб Н.Б., Бондаренко Н.В., Новосьолова В.І., Федорчук Т.М., Косянчук С.В.]. – К. : Пед. думка, 2012. – 208 с.
2. Савченко О.Я. Дидактика початкової школи: підруч. [Текст] / О.Я. Савченко – К.: Грамота, 2012.–504 с
3. Амонашвили Ш.А. Психологические основы педагогики сотрудничества [Текст] / Ш.А. Амонашвили. – К. : Освіта, 1991. – 111 с.
4. Васьківська Г.О. Формування комунікативної компетентності старшокласників на основі засвоєння системи знань про людину [Текст] / Г.О. Васківська // Українська мова і література в школі, 2012. – № 2. – 52–57 с.
5. Кларин М.В. Инновационные модели обучения в зарубежных педагогических процессах [Текст] / М.В. Кларин. – М. : Арена, 1994. – 221,[1] с.

Vol'nova L. M.,
Ph.D., Associate Professor
Pastukh K. B.
Student
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

THE POSSIBILITIES AND BARRIERS OF PERSONAL FULFILLMENT IN MARRIAGE

Вольнова Л. М.
к.пед.н., доцент
Пастух Х. Б.
студентка
НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, м. Київ)

МОЖЛИВОСТІ ТА ТРУДНОЩІ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ У ШЛЮБІ

The essence of the concepts of "self-realization" and "personal fulfillment" is considered. The role of the family in the realization of individual needs is identified. Possibilities and barriers of personal fulfillment in marriage are found.

Key words: *family, marriage, self-fulfillment, personal self-realization, personal fulfillment in marriage.*

Розглянуто сутність понять «самореалізація» та «самореалізації особистості». Визначено роль сім'ї у реалізації потреб особистості, виявлено можливості та труднощі самореалізації особистості у шлюбі.

Ключові слова*: сім'я, шлюб, самореалізація, особистісна самореалізація, самореалізації особистості у шлюбі.*

Кожна людина для відчуття гармонії прагне самореалізуватися у житті. Однак прагнення реалізувати власні мрії (які складалися в дошлюбний період) та використання шлюбу як засобу самореалізації часто стають несумісними явищами. Так, поширеним є міф про те, що, створивши сім'ю, на власних інтересах та кар'єрі можна «поставити хрест». Водночас такі прогнози варто робити лише врахувавши особливості характерів і прагнень подружжя, присутність у партнерів ревнощів, заздрощів, що справді можуть створювати перешкоди у даному процесі. При цьому взаємопідтримка, вболівання за досягнення один одного, повага до особистого простору партнера, навпаки, підсилюють і розширюють можливості самореалізації у шлюбних відносинах.

Слід зауважити, що низка аспектів порушеної проблеми уже досліджується вченими. Для теоретичного аналізу питань самореалізації особистості особливий інтерес становлять роботи закордонних учених А.Маслоу, В.Франкла, К.Роджерса, Е.Фромма та ін. Питання психології сімейних стосунків вивчають такі українські вчені, як О.І.Бондарчук, Л.М.Вольнова [3; 4], В.В.Злагодух, М.С.Корольчук, В.П.Кравець, Л.В.Петько [9; 10; 11; 12; 13; 14; 15], В.П.Покась, Л.В.Помиткіна, Р.П.Федоренко та ін. Психологічну сумісність подружжя та емоційну адаптацію у перші роки після укладення шлюбу досліджували Ю.Є.Альошина, Л.Я.Гозман, М.М.Обозов, Т.М.Трапезнікова та ін. Водночас у психолого-педагогічній науці лише в останні роки зріс інтерес саме до питання впливу сім'ї та шлюбу на самореалізацію особистості, що знайшло висвітлення в роботах С.М.Бурової, Л.А.Коростильової та З.Ю.Крижановської (шлюбно-сімейні відносини та самореалізації особистості), О.О.Гаврілової та В.В.Злагодух (гармонійність відносин подружжя у шлюбі), О.Я.Кляпець (роль життєвих завдань особистості в її сімейній самореалізації) та ін. При цьому вчені переконані, що шлюбно-сімейні стосунки становлять особливо багатий життєвий простір, визначають якість життя подружжя, в тому числі й слугують полем для особистісної самореалізації. Враховуючи означене, *метою* нашого *дослідження* стало вивчення можливостей та труднощі самореалізації особистості у шлюбі.

Найперше зазначимо, що самореалізація – це реалізація наявного потенціалу, здійснення своїх актуальних бажань, своїх знань, умінь і здібностей. Л.О.Коростильова вважає, що у найбільш загальному вигляді самореалізацію можна розглядати як процес «здійснення самого себе в житті та повсякденній діяльності, пошук і утвердження свого особливого шляху в цьому світі, своїх цінностей і сенсу свого існування в кожен момент часу» [7, с. 35]. Щодо засобів самореалізації, то ще А.Маслоу дійшов висновку, що умовою активації потреби особистості в самореалізації є задоволення інших її базових психологічних потреб. При цьому на рівень фізіологічних потреб спроектовано батьківський інстинкт та інстинкт продовження роду; на рівень потреб у безпеці – потреба в психологічній захищеності себе, свого партнера і дітей, стабільності. Потреби в належності та любові реалізуються через кохання до шлюбного партнера, приєднання до роду, любов до дітей, до родини; потреба в повазі до себе – через авторитет, особисту значущість у сім'ї. Задоволення нижчих щаблів ієрархії потреб веде до її вершини – потреби в самореалізації [5, с. 87]. Водночас феномен сім'ї проявляється на різних щаблях ієрархії потреб, а тому сімейна самореалізація членів родини як ланка їхньої загальної життєвої самореалізації для своєї актуалізації теж потребує задоволення їхніх особистісних потреб. З цього приводу М. І. Козлов зауважує, що різним людям і в різному віці важливий свій варіант самореалізації: є реалізація себе як чоловіка чи жінки, як вченого чи як батька; соціальна реалізація відрізняється від реалізації творчої [6]. Реалізувати себе відразу у всіх сферах – завдання не цілком реальне, але досить успішні варіанти тут відомі.

Вчені дотримуються думки, що успішність життєвого шляху людини

раннього дорослого віку здебільшого визначається самореалізацією в двох важливих напрямках – професійному та родинному. Однак одним достатньо створити сім'ю та займатися буденними справами, а інші відчувають себе не комфортно у сім'ї, якщо не досягнуть поставлених ще у юності цілей. Тому доречно говорити не про самореалізацію загалом, а саме про особистісну самореалізацію людини в сімейній сфері, яку ми, вслід за О.Я.Кляпець, будемо розглядати як «здатність людини об'єктивувати багатство свого внутрішнього світу у внутрішньосімейних взаєминах; як спрямованість розвивати різні сторони своєї особистості за допомогою інших членів родини та разом з ними; як найбільш повну і вільну реалізацію людиною своїх можливостей у сімейній сфері життєдіяльності» [5, с. 89]. Самореалізація в сім'ї – це розкриття себе як особистості в найрізноманітніших сферах сімейної діяльності: господарсько-побутовій, економічній, рекреаційній, педагогічній, освітній і т. д. І, оскільки людина, все-таки істота соціальна, то у цих питаннях їй важлива підтримка близьких людей. Результати досліджень свідчать: ті, індивіди, які не мають сім'ї або мають неблагополучні сім'ї, набагато слабші у соціальному плані, вони більш незатишно почуваються в суспільстві, ніж люди, включені навіть нехай і в невеликий, але дружний сімейний колектив. Так, С.М.Бурова сімейну людину порівнює з деревом, у якого є коренева система, яка допомагає йому встояти при різних несприятливих впливах [2, с. 8]. Теплі емоційні стосунки та впевненість у партнері, емоційна близькість, що мають місце у гармонійному шлюбі, сприяють спрямованості на особистісний розвиток кожного із подружжя. Водночас безперервне порушення психологічної рівноваги шлюбних партнерів призводить до стресів, відчуження та самотності, а тому такий шлюб не дає можливості самореалізуватися партнерам.

Спробуємо тепер виокремити можливості й труднощі самореалізації особистості в сім'ї. Зазвичай, кожен член сім'ї найперше прагне задовольнити власні інтереси, бажання, потреби, а проблема виникає тоді, коли бажання й потреби одного ущемляють інтереси іншого. При цьому О.І.Бондарчук наголошує на гендерних відмінностях сімейної самореалізації [1]. Наприклад, найпоширеніша ситуація, коли жінка хоче ходити на роботу, а чоловік, керуючись власними переконаннями, забороняє; або суперечності щодо самореалізації у сфері хобі – коли жінка прагне відвідувати танці, а чоловік проти. Те, що стосується чоловіків, то типовою є ситуація, коли чоловік має здібності до публічного життя, а жінка намагається не дозволити йому розвиватися у цій сфері, керуючись найчастіше ревнощами. Проте, є й інші моменти, наприклад, коли хтось із партнерів заздрить кар'єрному розвитку іншого і прагне перешкодити йому. Ще одним фактором, який перешкоджає, є психологічний, а саме несумісність характерів партнерів, відсутність прагнення порозуміння, жертовність, турбота про комфорт іншого партнера, а не лише егоїстичне прагнення задоволення власних інтересів, що проявляється у ревнощах та конфліктах. Означене дозволяє констатувати, що, окрім труднощів під час самореалізації партнера, така поведінка є джерелом розладів та конфліктів у сім'ї, що можуть призвести до розриву.

На противагу зазначеному вище є моменти, які сприяють самореалізації партнера у шлюбі. Найперше, укладання шлюбу, народження дитини сприяє особистісній самореалізації в ролі жінки, матері. Наступним є те, що, власне, сім'я є тією опорою під час труднощів та невдач у професійній самореалізації, що стосується захоплень партнера, хобі, то якраз таки партнер може розділяти та підтримувати у цього; за допомогою сім'ї партнер задовольняє низку своїх потреб у безпеці, любові, інтимному житті. Так, З.Ю.Крижановська переконана, щоб сприяти особистісній самореалізації, сім'я, крім кохання, має підтримувати також баланс взаємних станів своїх членів: подружжя тут може забезпечувати один одному в потрібний час релаксацію чи мобілізацію, тобто надавати необхідну та своєчасну психологічну підтримку, виявляти розуміння [8, с. 140]. У такій сім'ї партнери мають більш високий рівень емоційної зрілості.

Підсумовуючи, слід зазначити, що укладання шлюбу створює як переваги в особистісній самореалізації, так і перешкоди під час даного процесу. Взаємозв'язок шлюбно-

сімейних стосунків і самореалізації особистості має далеко неоднозначний характер і багато в чому визначається якістю взаємин, які складаються в сім'ї, особистісними особливостями членів родини, перш за все подружжя, їхніх уявлень про себе, навколишніх, сім'ю в цілому. Не потребує доведення те, що найкращі умови для самореалізації складаються в щасливій, гармонійній сім'ї. Гармонійною сім'єю можна вважати такий сімейний союз, у якому сім'я є відкритою системою і надає широкі можливості для творчого зростання та особистісного розвитку кожного її члена. У сім'ї, де поважають твої інтереси, підтримують у досягненнях є комфортно жити, і відповідно є всі умови для продуктивної самореалізації.

Література:

1. Бондарчук О.І. Психологія сім'ї: Курс лекцій. / О. І. Бондарчук. – К. : МАУП, 2001. – 96 с.
2. Бурова С.Н. Жизнь в браке и семье как способ самореализации / С.Н.Бурова // Философия и социальные науки. – 2008. – № 2. – С.7−11.
3. Вольнова Л.М. Сім'я як носій цінностей духовних і соціокультурних цінностей / Л.М.Вольнова // Возрождение духовности в современном мире: взаимодействие церкви и образования : тезисы Всеукр. науч.-практ. конф., 24-25 марта 2011 г. – Харків : ХНУ імені Каразіна, 2011. – С. 58-61.
4. Вольнова Л.М. Соціально-психологічна профілактика прояву маніпулятивних систем у подружньому спілкуванні / Л.М.Вольнова // Проблеми загальної та педагогічної психології: Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред. С.Д.Максименка
5. Кляпець О.Я. Роль життєвих завдань особистості в її сімейній самореалізації / О.Я.Кляпець // Наукові студії із соціальної та політичної психології : зб. ст. – Вип. 21(24). – К., 2008. – С. 86–95.
6. Козлов Николай Иванович. Психологос. Энциклопедия практической психологии / Николай Козлов. – М. : Изд-во «Эксмо» ООО, 2015. – 752 с.
7. Коростылева Л.А. Психология самореализации личности: брачно-семейные отношения. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2000. – 292 с.
8. Крижановська З.Ю. Самореалізація особистості в шлюбно-сімейних відносинах / З.Ю.Крижановська // Наукові записки. Серія : Психологія і педагогіка. – Острог, 2011. – Вип. 18. – С. 138−146.
9. Петько Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету шляхом розгляду моральних орієнтирів студентів / Л.В.Петько // Педагогічний альманах: зб. наук. пр. ; редкол. В.В.Кузьменко та ін. – Херсон : КВНЗ «Херсонська академія неперервної освіти, 2016. – Вип. 29. – С. 164−172. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/10077
10. Петько Л.В. Вивчення гендерних ролей та взаємовідносин у сім'ї зі студентами ВНЗ на практичних заняттях з іноземної мови / Л.В.Петько // Науковий часопис НПУ імені М.П.Драгоманова. Серія 11. Соціальна робота. Соціальна педагогіка: зб. наук. праць [за ред. А.Й.Капської]. – Вип. 14 (частина ІІ). – К. : Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова. – 2012. – С. 112–123. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7871
11. Петько Л.В. Виховний потенціал методу ситуаційного аналізу («Case study» method) у формуванні професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Науковий часопис НПУ імені М.Д.Драгоманова. Серія 17. Теорія і практика навчання та виховання : зб. наук. пр. ; за ред. академіка В.І.Бондаря. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2015. – Вип. 27. – С. 133–140. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/9455
12. Петько Л.В. Реалізація морально-суспільної проблематики у формуванні професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Науковий часопис НПУ імені М.Д.Драгоманова. Серія 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи: зб. наук. пр. ; за ред. академіка В.І.Бондаря. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2016. – Вип. 55. – С. 166–173. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/11920
13. Петько Л.В. У пошуках формули кохання студентами у процесі формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Наукові записки. Серія "Психолого-педагогічні науки" (Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя) / за заг. ред. проф. Є.І.Коваленко. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2015. – № 4. – С. 178−185. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/9936
14. Pet'ko L.V. Formation of professionally oriented foreign language teaching environment in conditions of university and upbringing of moral and ethical values (on illustration of the phenomenon «honesty» and «lie») / L.V.Pet'ko // Intellectual Archive. – 2016. – Volume 5. – No. 1 (January). – Toronto : Shiny Word Corp., Canada. – PP. 98–111. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/9449
15. Pet'ko L.V. The studying of the manipulation with the students and formation of professionally oriented foreign language teaching environment in conditions of university / L.V.Pet'ko // «Economics, Management, Law: socio-economic aspects of development»: Collection of scientific articles. Volum 2. − Edizioni Magi − Roma, Italia. – 2016. – P. 250−254. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/9502

Domina G.A.
Candidate of Psychological Science, Associate Professor,
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

MODERN OUTLOOK AT PSYCHOLOGICAL SERVICES IN ARMED FORCES OF UKRAINE

Дьоміна Г. А.
к.психол.н., доцент
НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, м. Київ)

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ПСИХОЛОГІЧНУ СЛУЖБУ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ

The features of psychological services of the Armed Forces of Ukraine are presented; the basic types and forms activities for military psychologists (social and psychological adaptation, psychological rehabilitation, debriefing techniques) are described.

Key words: *psychological services of the Armed Forces of Ukraine, military psychologists, adaptation, psychological rehabilitation, debriefing techniques.*

Визначено особливості розвитку Психологічної служби Збройних Сил України, яка надає повноцінну психологічну підтримку військовослужбовцям. Розглянуто основні види та форми діяльності психолога з військовими (соціально-психологічна адаптація, психологічна реабілітація, дебрифінг).

Ключові слова: *Психологічна служба Збройних Сил України, діяльність психолога, адаптація, психологічна реабілітація, дебрифінг.*

Українське суспільство на сучасному етапі свого розвитку переживає складний період, який характеризується втратою своєї цілісності, соціальною та психологічною незахищеністю усіх верств населення. Важка політична ситуація в країні призвела до переформування та розроблення нової системи Збройних Сил України, яка може забезпечити спокій громадськості. Проте, психологічна підтримка військовослужбовців залишається на плечах волонтерів та самої армії. Саме тому, пріоритетним завданням держави є становлення та розвиток Психологічної служби у Збройних Силах України, яка за допомогою кваліфікованих фахівців зможе надати повноцінну психологічну підтримку нашій армії.

Метою статті є охарактеризувати особливості перебудови, становлення та розвитку Психологічної служби Збройних Сил України. Хоча становленням психологічної служби в Збройних Силах України стали займатися лише декілька років тому, ряд науковців мають уже свої доробки у даному напрямі: В.А. Шелестинський, В.В. Крижна, В.В. Литвин, В.В. Мартінішин, В.О. Проша, К.А. Осипенко, Л.М. Захаренко, М.В. Харченко, М.О. Гребенюк, О.А. Галустян, П.Р. Тарнавський, С.В. Завадський, В.В. Кондрюкова та інші.

З перших днів створення власних Збройних Сил України постала проблема психологічної підтримки армії під час військовий дій та у мирний час. Психологічне забезпечення діяльності Збройних Сил України бере свій початок у 1992 р., коли був розроблений проект «Концепції соціально-психологічної служби Збройних сил України», та введені посади психологів у штат полків та батальйонів [5].

Соціально-психологічна служба в більшій мірі поклала на себе обов’язок забезпечити умови для розвитку особистості в цілому та майже не займалася психологічними проблемами військового складу. Штатні психологи займалися забезпеченням високої бойової готовності підрозділів, озброєнням офіцерів психологічними знаннями та гуманізацією військової служби. Вони підпорядковуються командирові тієї військової частини за якою закріплені, однак цілісна «вертикаль» діяльності військових психологів так і не була сформована.

Помаранчева революція, і через 10 років Революція гідності призвели до загострення конфліктів на території України та виникнення потреби у збільшенні військової сили країни. Психологічна підготовка нових кадрів Збройних Сил України була направлена на професійно-психологічний відбір, психологічну підготовку та психологічний супровід діяльності військ [11], що забезпечило психологічну стійкість та витривалість до стресів у новобранців. Загострення конфлікту на сході країни спричинило підвищення уваги до

військової підготовки громадян країни, що в свою чергу потребувало достатньої психологічної підтримки в екстремальних умовах.

Два роки у нашій державі проводяться заходи із формування повноцінної Психологічної служби Збройних Сил України. Так, у жовтні 2014 р. на брифінгу в Укрінформі, начальник Соціально-психологічного центру Збройних Сил України полковник Сергій Грилюк повідомив, що Психологічна служба займатиметься відповідною підготовкою та реабілітацією військовослужбовців, задіяних у проведенні АТО. На відміну від психологів Соціально-психологічної служби, психологічна служба нового зразка матиме багаторівневу структуру та охоплюватиме усі регіони України [1].

Нова служба створена на основі тих офіцерів-психологів, які зараз вже набули відповідний досвід цієї роботи в АТО. Крім того, з огляду на брак відповідних кадрів та великий обсяг роботи, до неї залучені цивільні психологи-волонтери, які на добровільних засадах долучені до надання допомоги бійцям АТО [1]. Тому, із кваліфікованих психологів, які займають високу громадську позицію, було створене громадське об'єднання «Асоціація фахівців подолання кризових станів», що має на меті надавати експрес-допомогу з вирішення психотравмуючих питань військовослужбовців на території АТО та їх сімей. У подальшому учасники цього громадського об'єднання також займуть місце штатних психологів Психологічної служби Збройних Сил України.

Також активно розробляються методики і програми навчання основам психологічної реабілітації особового складу з урахуванням досвіду США, Канади, Ізраїлю [2; 7; 8]. За останній рік у низці вищих навчальних закладів України відкрито навчання та перепідготовку фахівців за спеціалізацією «психологічна реабілітація», які в свою чергу займуться безпосередньо пораненими та біженцями і працюватимуть з посттравматичними розладами. Випущені брошури про основні психологічні аспекти сучасного бою, прийоми надання психологічної самодопомоги, практичних порадах членам сімей військовослужбовців, що повернулися з зони бойових дій [2].

Хоча становленням Психологічної служби у Збройних Сил України займаються лише декілька років, і дане питання не має своєї законодавчої бази, вчені активно впроваджують нові форми роботи з військовослужбовцями. Галустян О.А, Гребенюк М.О., Завадський С.В., Харченко М.В, Проша В.О, Мартінішин В.В, Литвин В.В. Крижна В.В., Кондрюкова В.В. та інші науковці, велику увагу приділяють питанню психологічної реабілітації та адаптації військовослужбовців, що повернулися з АТО, звільнені в запас.

Соціально-психологічна адаптація військовослужбовця являє собою процес і результат активного пристосування особистості до нового соціально і професійно значущого середовища, в якому реалізуються основні соціальні потреби і продуктивна професійна діяльність [4]. *Психологічна реабілітація* військовослужбовця – це діяльність, що здійснюється суб'єктами психологічної роботи, спрямована на відновлення психічних функцій, особистісних властивостей і системи відносин особистості військового, що дозволяють йому успішно вирішувати бойові завдання і функціонувати в мирному соціумі. Тобто її об'єктом є особи, які отримали бойову психічну травму, яка проявляється гостро або відстрочена в часі [6]. Метою психологічної реабілітації та адаптації військовослужбовців є відновлення працездатності і повернення до виконання службових обов'язків [10].

Шелестинський В.А., Осипенко К.А. і Тарнавський П.Р. присвятили свої праці дебрифінгу, як одному з інноваційних та дієвих методів психологічної допомоги. Вони трактують *дебрифінг* [10] як психолого-педагогічний груповий метод дискусії під керівництвом підготовленого фахівця та особливим чином організоване групове обговорення, спрямоване на те, щоб допомогти учасникам кризового інциденту подолати психологічні наслідки кризи, а також виробити навички, які потрібні в разі повторного зіткнення з аналогічною ситуацією. Основна мета проведення дебрифінгу – зменшення психологічного напруження та зниження рівня негативних емоцій.

Не менш ефективним та легкодоступним на думку Захаренко Л.М. та Харченко М.В є *метод арт-терапії* у психокорекційній роботі з військовослужбовцями. Цей психологічний

напрям почав проявляти себе з позитивної сторони як із теоретичної, так і з практичної сторони. Арт-терапія не вимагає від учасників особливих здібностей або художніх навичок, а тому не має обмежень у використанні. Психокорекційні заняття, побудовані із використанням методів арт-терапії, дають змогу учасникам АТО дистанціюватися від травматичних переживань, дати вихід внутрішнім конфліктам і сильним емоціям, інтерпретувати витіснені переживання, сприяють усвідомленню власних відчуттів і почуттів [10].

У свою чергу, військовий психолог Андрій Козінчук розробив комплекс заходів спрямованих на повну психологічну підтримку військовослужбовців, які потрапили в зону АТО, психологічну допомогу він розподілив на три етапи: *перший* проводиться під час набору добровольців і мобілізованих. Наступний етап включає в себе роботу з бойовими психологічними травмами на передовій. *Третій* етап – проведення необхідних заходів у реабілітаційних центрах або безпосередньо на території військової частини [9].

Також, він зазначає, що «за світовими стандартами військовослужбовцю після бойових дій не можна відразу повертатися додому. Він повинен пройти хоча б двотижневу реабілітацію, під час якої його можуть відвідувати рідні, близькі та друзі [9]». Робота психолога-реабілітолога Психологічної служби Збройних Сил України полягає у підборі ефективних технік самопізнання та самовиховання, що допоможуть військовому службовцю подолати посттравматичний синдром та спрямована на підтримку сімей таких громадян.

Підсумовуючи, зазначимо, що причиною становлення та розвитку Психологічної служби в Збройних Силах України, наприкінці 2014 р., була відсутність достатньої кількості кваліфікованих психологів, які б могли надати допомогу військовослужбовцям у зоні АТО. За час існування Соціально-психологічного центру Збройних Сил України психологічна підтримка солдатам надавалася не у повній мірі та була спрямована здебільшого на забезпечення високої бойової готовності підрозділів. Тому, створення нової психологічної служби дало змогу розширити коло обов'язків штатних психологів, та направити їхню діяльність на подолання психологічних наслідків військових дій.

Література:

1. В армії формують Психологічну службу [Електронний ресурс] // «Укрінформ» — національне інформаційне агентство. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua
2. Виворіт війни на Донбасі: «східний синдром» і зламана психіка [Електронний ресурс] // Новини регіонів України / СЕГОДНЯ. – Режим доступу: http://ukr.segodnya.ua/
3. Вольнова Л.М. Соціальна психологія: формування компетентності майбутнього фахівця : навч. посібник для студ. спец. «Соціальна робота» / Л.М.Вольнова. – К. : Вид-во НПУ ім. МП Драгоманова, 2011.
4. Кондрюкова В.В. Соціально-психологічна адаптація військово-службовців силових структур, звільнених у запас: навч.-метод. посібник / В.В. Кондрюкова, І.М. Слюсар. – К.: Гнозіс, 2013. – 116 с.
5. Концепція соціально-психологічної служби Збройних Сил України // Народна армія. – 1994. – 22 груд.
6. Караяном А.Г. Прикладна військова психологія: навч. посіб. для курсантів і слухачів вищ. воєн.-навч. закладів] / А.Г. Караяном, І.В. Сиромятніков.- СПб. : Пітер, 2006. – С. 108.
7. Петько Л.В. Англійська мова для студентів-психологів та дефектологів. Дидактичний матеріал для практичних занять та самостійної роботи студентів з іноземної мови зі спеціальностей: 6.010105 «Корекційна освіта (за нозологіями)», 6.030102 «Психологія», 6.030103 «Практична психологія»: навч. посібник для студентів, магістрантів, аспірантів. – К. : Талком, 2015. – 160 с.
8. Петько Л.В. Французька мова для вступників до магістратури зі спеціальностей: 8.03010201 «Психологія», 8.03010301 «Практична психологія», 8.01010501 «Корекційна освіта (за нозологіями)»: навч. посібник / Л.В.Петько, С.О.Гудій, С.М.Бабій; за ред. Гончарова В.І. – К. : «Талком», 2015. – 133 с. Психологи для учасників АТО [Електронний ресурс] // Офіційний веб сайт Міністерства оборони України. − Режим доступу: http://www.mil.gov.ua
9. Психологічна допомога особам, які беруть участь в антитерористичній операції : Матеріали міжвідом. наук.-практ. конф., Київ, 30.03. 2016 р.; у 2 ч. / [ред. кол.: В.В.Чернєй та ін.]. – Ч. 2. – К. : Нац. акад. внутр. справ, 2016. – 178 с.
10. Психологічна підготовка у ЗСУ [Електронний ресурс] // Офіційний веб сайт Міністерства оборони України. – Режим доступу: http://www.mil.gov.ua

Zahorodnia A.A.
PhD in Pedagogy, Professor
Interregional Academy of Personnel Management (Kyiv, Ukraine)

PROFESSIONAL TRAINING OF SPECIALISTS FOR THE ECONOMIC BRANCH IN HIGHER SCHOOL OF UKRAINE

Загородняя А.А.
к.пед. н., профессор,
Межрегиональная академия управления персоналом

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ УКРАИНЫ

The purpose of educational activity leading higher educational institutions of Ukraine is defined; the information about the cooperation of higher educational institutions in Ukraine with the international educational programs is presented.

Keywords: *higher professional education, economics, university, economic education, international programs.*

Определены цели, ведущие направления образовательной деятельности высших учебных заведений Украины. Выделены акмеологический, компетентностный, синергетический, системный, деятельный подходы к исследованию тенденций профессиональной подготовки специалистов экономической отрасли. Представлено информацию о сотрудничестве высших учебных заведений Украины с международными образовательными программами.

Ключевые слова: *тенденции образовательной деятельности, университет, экономическое образование, международные программы.*

В современном образовательном пространстве Украины насчитывается достаточное число высших учебных заведений экономического направления, среди которых нами были выделены следующие: Киевский национальный торгово-экономический университет, Одесский национальный экономический университет, Тернопольский национальный экономический университет, а также Львовская коммерческая академия.

Так, в Одесском национальном экономическом университете так же воплощается передовой опыт зарубежных учебных заведений в области науки и образования, внедряются современные образовательные технологии и технологии обмена информацией. Ежегодно растет количество привлеченных иностранных специалистов к преподаванию в университете, где обучается более 300 иностранных студентов [5].

Тернопольский национальный экономический университет осуществляет свою деятельность в рамках международного сотрудничества по 11-ти образовательно-профессиональным программам: 1) Программы двух дипломов с Люблянским католическим университетом, Университетом прикладных наук и искусств (г. Дортмунд, Высшей школой информатики и экономики общества «Знание» (г. Ольшин); 2)_Программа подготовки PhD совместно с Технологическим образовательным институтом Западной Македонии (Греция); 3) Немецкоязычная интегрированная учебная программа подготовки бакалавров и магистров по украинско-немецкой факультет-программе совместно с Дрезденским техническим университетом (Германия); 4) Украинско-американская программа подготовки бакалавров на факультете компьютерных и информационных технологий совместно с Университетом штата Мэн (США); 5) Англоязычная программа по международной экономике и туризму; 6)_Украинско-греческая программа подготовки магистров «Бизнес-администрирование»; 7) Украинско-польская программа финансов и страхования; 8) Школа польского и европейского права; 9) Бизнес-школа Торгово-экономического университета совместно с Эстонской школой бизнеса [13].

Рассматривая Киевский национальный торгово-экономический университет, отметим, что он является членом престижных международных организаций, а именно: Международной ассоциации университетов, Университетского Агентства Франкофонии, Международного общества товароведов и технологов, Ассоциации передовых университетских высших школ бизнеса, Международной ассоциации высших и средних

специальных учебных заведений торговли и потребительской кооперации, Всемирной ассоциации рекреации и отдыха.

В нём установлены и поддерживаются творческие связи более чем со 100 вузами, международными центрами и учреждениями из 30 стран мира, что сопровождается активным обменом преподавателями, студентами, выполняются международные проекты по интеграции высшего образования, совершенствуются образовательные программы различных уровней подготовки и переподготовки специалистов [4].

Киевский национальный торгово-экономический университет строит свою деятельность в системе управления качеством образования, основываясь на базовых принципах: ориентация на потребителя (заказчика), т.к. университет заинтересован в том, чтобы *уровень профессиональной подготовки* выпускников приносил заказчикам максимальный результат; *коллектив понимает существующие и перспективные потребности* потребителей (заказчиков), выполняет их требования и пытается превысить их ожидания; *цель руководства вуза* − принятие мер, чтобы система управления качеством университета была результативной и эффективной; *удержание лидерских позиций* на рынке услуг высшего образования благодаря высокому качеству образования; *участие и заинтересованность персонала* в обеспечении высокого качества образовательных услуг и научной деятельности: профессорско-преподавательский состав университета − это высококвалифицированные специалисты, которые имеют опыт работы в области образования и главной целью своей деятельности видят инновационный подход к работе; *процессуальный подход*: вся деятельность университета рассматривается как цепь процессов для заказчика; *качество работы контролируется* на каждом этапе процесса; системный подход к управлению: управление деятельностью университета осуществляется через систему взаимодействующих и взаимосвязанных процессов, где каждое управленческое действие тщательно взвешивается и проверяется; *непрерывное совершенствование (улучшение)* - коллектив проводит постоянный мониторинг и изучение мировых тенденций развития сферы высшего образования, внедряет передовой опыт в учебные программы; *учебный процесс адаптирован к требованиям Болонской декларации*; *принятие решений на основе фактов*: в университете обеспечивается сбор, хранение и анализ данных по результатам деятельности с последующей корректировкой действий; *взаимовыгодное сотрудничество с партнерами:* университет устанавливает взаимовыгодные связи с партнерами на основе доверия, обмена знаниями и сотрудничества [4].

Отметим, что одной из тенденций высшего образования в странах Западной Европы, является преодоление узкой специализации выпускника высшего учебного заведения. Поскольку проблемы с трудоустройством возникают по причине узкой специализации, то задачей профессиональной подготовки специалистов аграрной отрасли является предоставление будущему выпускнику как можно более полной информации о деятельности хозяйства или предприятия. Общей тенденцией для стран ЕС рассматривается сближение обучения с производством, преследуя цель соответствия содержания полученной квалификации и специальности экономическим потребностям и перспективам трудоустройства. Согласно содержания и цели обучения, практика студентов может быть учебной, технологической (преддипломной) и профессиональной (преддипломной, производственной).

Сближение обучения с производством в странах ЕС происходит путем сотрудничества между учебным заведением и предприятием. В качестве примера может служить Программа «Leonardo», «Tempus», которые поддерживают данную инициативу [6].

В свою очередь, целью сотрудничества является осуществления таких задач: 1) обеспечение саморазвития личности и общества на основе их гармонии и исторического самосохранения; формирование общества знаний как важнейшего приоритета; 2) создание образовательного сообщества, построенного для овладения знаниями, их актуализации и дальнейшего использования; внедрение стратегии обучения в течение жизни (стратегия закладывает фундамент для более тесного сотрудничества в профессиональной подготовке

специалистов аграрной отрасли); 3) профессионализацию высшего образования (характеризуется созданием значительного количества учреждений профессионального образования); 4) расширение участия заведений сельскохозяйственного образования в международных проектах по профессиональному образованию [5, с. 12; 15].

Учитывая процессы глобализации [12], одним из условий модернизации профессиональной подготовки специалистов экономической отрасли [7; 8; 9; 10; 11; 14] выступает интернационализация студентов и профессорско-преподавательского состава. В течение последних лет высшие учебные заведения экономического профиля, благодаря своим программам сотрудничества, расширяют международные связи. Также стратегия интернационализации выражается и в повышении квалификации преподавателей.

Целью этих связей является: приближение к мировым стандартам образования и реформирование профессиональной подготовки специалистов аграрной отрасли в Украине; расширение знаний студентов о состоянии агробизнеса за рубежом через четкое осознание его принципов и получения опыта управления, а также − ускорение процесса признания дипломов на международном уровне; изучение опыта профессиональной подготовки специалистов экономической отрасли в отечественных высших учебных заведениях позволяет констатировать, что модернизация профессиональной подготовки специалистов экономической отрасли в Украине должна включать: 1) расширение своей деятельности вне образовательного и научного поля с целью активного привлечения внешних и внутренних инвестиций в профессиональную подготовку будущих специалистов; 2) наличие гибкости, вариативности и соблюдение принципа диверсификации, как в учебных планах, так и в управленческой структуре; 3) создание творческих объединений с бизнес-структурами на различных уровнях; 4) значительные изменения кадрового обеспечения, предусматривающая активное привлечение к образовательному процессу специалистов по весомым практическим опытом в различных сферах экономической области; 5) создание и расширение возможностей для развития малого бизнеса путем привлечения новой информации об образовательных и производственных технологиях; 6) поддержка предпринимательства с тем, чтобы оно было не только программой, но и экспериментальной площадкой для приобретения студентами умений и навыков профессиональной деятельности; 7) налаживание тесных связей с другими странами для углубления знаний, приобретения практического опыта; 8) применение практики управления, которая должна основываться на партнерских отношениях с внешними заинтересованными сторонами в сфере методов стратегического планирования экономической отрасли на разных уровнях; 9) использование гибких форм управления персоналом, в том числе меры стимулирования и программы развития персонала; 10) разнообразие источников финансирования, в частности, путем увеличения средств для нужд теоретической и практической подготовки будущих специалистов экономической отрасли через расширение образовательных услуг [3, с. 14].

Модернизацию национальной системы профессиональной подготовки специалистов, по мнению С.Заскалеты, можно решить также и за счет внедрения современных информационных технологий. К инновационным формам организации непрерывного профессионального образования автор относит: дистанционное обучение как отдельную организационную структуру и открытые (виртуальные) университеты. Основными факторами, которые влияют на организацию системы дистанционного обучения являются социально-экономические. Причем, социальные факторы, как утверждает исследователь, играют важную роль в причинах потребности в высшем образовании и повышении квалификации, переквалификации, увеличение количества студентов, желающих работать во время учебы [1, с. 127].

Таким образом, основным путями модернизации профессиональной подготовки специалистов в Украине могут быть: увеличение количества высших учебных заведений, которые удовлетворяют потребности в дистанционном обучении; рост количества вузов, предлагающих дистанционное обучение; создание университетских специализированных центров дистанционного обучения; расширение форм организации дистанционного обучения

за счет разработки индивидуальных учебных программ; распространение процессов кооперации и интеграции (создание объединений университетов, национальных и межрегиональных центров дистанционного образования.

Литература:

1. Заскалета С. Тенденции профессиональной подготовки специалистов аграрной отрасли в странах Европейского Союза: монография / под ред. Сысоевой. – Николаев: «Илион», 2013. − 500 с.
2. Крессон Э. Образование и развитие / Э. Крессон // Европа. – 1996. – № 5 (28). – С. 12–13.
3. Мельничук Д. Экспериментальные университеты (Опыт высоко развитых стран Запада) / Д.Мельничук, А.Кравченко // Аграрная наука и образование. 2006. − Том 7. − N. 1−2. − С. 9−14.
4. Миссия университета - работаем для современного и будущего поколений [Электронный ресурс] / Официальный сайт Киевского нац. торгово-экономического ун-та // Режим доступа : https://knteu.kiev.ua/blog/read/?pid=3&uk
5. Одесский национальный экономический университет [Электронный ресурс] / Официальный сайт − Режим доступа : http://oneu.edu.ua/pages/univer/
6. Основные европейские программы и инициативы в сфере образования и обучения [Электронный ресурс] // Сайт Министерства Молодежи и спорта Украины._− Режим доступа: http://www.dsmsu.gov.ua/index/ua/category/243
7. Петько Л.В. Педагогічна сутність у визначенні поняття «освітнє середовище» / Л.В.Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»: збірник наукових праць. – Вип. 34. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – С. 109–118. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7452
8. Петько Л.В. Иноязычное обучение будущих менеджеров образовательной сферы в условиях университетской подготовки // Инновации в образовании. – 2013. – № 12. – С. 36–45. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7868
9. Петько Л.В. Навчально-методичний комплекс Англійська мова» зі спеціальності 6.030601 «Менеджмент» (управління персоналом), напрям підготовки 0306 «Менеджмент і адміністрування»: навч.-метод. посіб. для викладачів та студентів-практикантів ВНЗ / Л.В. Петько [за ред. професора В.І.Гончарова]. – К. : «Талком», 2013. – 182 с.
10. Петько Л.В. Підготовка нового педагога-економіста – виклик сучасній педагогічній університетській освіті (на прикладі створення нових навчальних програм з іноземної мови за фахом зі спеціальності 6.030601 «Менеджмент (управління персоналом)» / Л.В. Петько // Вісник Інституту розвитку дитини. Вип. 27. Серія: Філософія, педагогіка, психологія: зб. наук. пр. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2013. – С. 95–101. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7832
11. Петько Л.В. Професійно орієнтовані технології навчання ІМ як засіб формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент: зб. наук. пр. – 2015. – Вип. 18. – С. 179−188. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/8391
12. Петько С.М. Глобалізація як рушійна сила сучасного світу / С.М.Петько // Управління суспільним розвитком: глобальні виклики та альтернативи : зб. наук. пр. Інституту глобальних стратегій управління / за заг. ред. О.М.Руденко, С.В.Штурхецького]. – Острог, ІГСУ, Видавництво НаУ «Острозька академія», 2014. – С. 154–156. – (Серія : «Громадянське суспільство» Вип. 8)
13. Тернопольский национальный экономический университет. [Электронный_ресурс] // Официальный_сайт. – . Режим_доступа:_http://www.tneu.edu.ua/153-pro-unversitet.html
14. Pet'ko Lyudmila. The "Case Study" Method as Means of Formation of a Professionally Oriented Foreign Language Teaching Environment in University Conditions / Lyudmila Pet'ko // Intellectual Archive. – 2015. – Volume 4. – Num. 4 (July). Series "Education & Pedagogy". – Toronto : ShinyWordCorp. – PP. 48–65. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7974
15. The Lifelong Learning Programme: education and training opportunities for all [Web site]. − Access mode : http://www.ec.europa.eu/education/lifelong-learning programme

Zamaskina P.I.

Director

Gymnasium № 290 of Kyiv, Ukraine

ORIENTATION OF THE SCHOOL CHILDREN IN PROFILES AS COMPONENT OF THE PREPROFILE TRAINING

Замаскіна П.І.

Директор

Гімназія №290 м. Києва, Україна

ПРОФІЛЬНА ОРІЄНТАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ДОПРОФІЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ

In the article author describes some of the features of pre profile training of secondary school pupils. The preprofile training of the secondary school pupils has an important role in professional self-determination. The author substantiates conditions conducive for the students of secondary school for the purpose of successful choice the profile of the training.

Keywords: *the preprofile training, profile of the training, professional counseling, elective courses.*

У статті окреслено особливості допрофільної підготовки учнів основної школи. Схарактеризовано роль допрофільної підготовки у професійному самовизначенні школярів. Обґрунтовано умови успішного вибору учнями профілю навчання.

Ключові слова: *допрофільна підготовка, профіль навчання, професійне консультування, курси за вибором.*

Профільна диференціація не буде достатньо ефективною, якщо в загальноосвітньому навчальному закладі не створюватимуться умови, за яких мають оптимально задовольнятися розвиток освітніх потреб учнів, їхні навчальні можливості, нахилів і здібності. Без урахування вчителями прагнень учнів основної школи до професійного самовизначення профільна диференціація також буде неповною. З огляду на це, профільному навчанню має передувати не менш важливий для підлітка етап у житті і навчанні – допрофільна підготовка. Допрофільна підготовка 8-9-класників здійснюється задля професійної орієнтації учнів, сприяння вибору ними напряму профільного навчання у старшій школі. Прийняття учнем рішення про вибір профілю навчання, як і вибір професії, належить до категорії разових рішень, оскільки є важливим і серйозним кроком [1]. Без порад батьків, друзів, людей з найближчого оточення, без допомоги з боку вчителів і школи взагалі допрофільна підготовка учнів основної школи може стати неефективною. Словом, як зазначають науковці, організаційно-педагогічні умови профільного навчання відіграють важливу роль [2]. Відтак, до деяких основних завдань допрофільної підготовки можна віднести: а) виявлення природних нахилів, інтересів, здібностей і навчальних можливостей учнів, а також формування практичного досвіду, орієнтованого на вибір профілю навчання у старшій школі; б) надання психолого-педагогічної допомоги у здобутті знань і набутті вмінь, пов'язаних з професійним становленням особистості; в) розвиток сфери пізнавальних і професійних інтересів, практичних знань і компетентностей, які сприяють успіху в майбутній професійній діяльності; г) формування здатності адекватного самооцінювання і прийняття правильного рішення щодо подальшої освіти і здобуття професії.

Отже, пріоритетними завданнями, що стоять перед сучасною школою, є такі: навчити учня правильно вибирати для себе профіль навчання, здійснювати (переважно за допомогою варіативного компонента змісту навчання) – внутрішньо-профільну диференціацію, тобто визначати орієнтири майбутньої професії і професійної кар'єри. Ідея вибору спочатку профілю навчання, а потім орієнтації на вибір професій певної групи або конкретної професії полягає в тому, щоб: а) у змісті навчання були відомості професійного спрямування; б) в учнів формувались інтереси до різних видів діяльності задля полегшення вибору профілю (і професії); в) у процесі екскурсій, експедицій тощо учні ознайомлювалися зі світом професій і спеціальностей.

З цією метою й створюються нові підручники і дидактичні матеріали, які здатні забезпечити формування в учнів досвіду професійного самовизначення. Проте, якщо така робота проводитиметься лише у 8-9 класах (офіційно визначеному в Концепції профільного навчання етапі допрофільної підготовки), то, на нашу думку, не будуть винятком помилки у виборі профілю навчання, бо у 14-15-річному віці це вже запізно робити. Адже підготовка учнів до вибору профілю професійного самовизначення – тривалий, багатоетапний процес [3, с. 46]. Ми пропонуємо таку роботу розпочинати вже з першого класу, з урахуванням вікових особливостей, досвіду практичної діяльності, інтересів і потреб учнів. Цей етап (1–7 кл.) ми визначаємо як пропедевтичний або підготовчий до допрофільної підготовки. Адже відомо, що ще до шкільного віку діти ознайомлюються з деякими поширеними професіями: лікар, учитель, продавець, кухар, пекар і т.ін. Тож на підготовчому етапі з урахуванням вікових особливостей дітей доцільно проводити діагностування учнів за інтересами й нахилами, розвивати здібності, формувати ціннісне ставлення до знань і до майбутньої

професійної діяльності [4], спостерігати за діяльністю дітей з метою визначення домінувальних сфер діяльності, які є улюбленими в того чи іншого учня (одним дітям подобається ліпити, власноруч щось майструвати, конструювати, іншим – вивчати біологічні об'єкти, третім – рахувати й обчислювати тощо). Тому в цей період відбувається формування мотивів до вибору улюблених предметів навчання. Відповідно, завданням вчителя є створення ситуацій успіху, заохочення до виконання того виду навчальної діяльності, яку дитина вподобала і якій вона віддає перевагу, а отже, чекає схвалення за вдале виконання.

У 5–7 класах учні «шукають себе», «приміряють» різні види діяльності, відвідують гуртки і секції. Згодом заняття в одних гуртках чи секціях припиняються, а в інших посилюються. Іноді в цей період відбувається різка зміна захоплень, видів навчальних діяльностей. Тому завданням вчителя в цей період є вивчення особливостей характеру, інтересів, якостей особистості та розвиток відповідних завдатків, що, зрештою, приведе до зосередження на певних інтересах і сферах навчальної діяльності. Це полегшить у 8–9 класах вибір профілю навчання. Отже, основним завдання на підготовчому етапі є створення умов для вільного розвитку здібностей і інтересів, їх перетворення з аморфних на концентровані, формування мотивів до вивчення певних навчаннях предметів, певних видів навчальної діяльності. Вважаємо цей етап не менш важливим, ніж етап допрофільної підготовки.

Допрофільну підготовку можна умовно розділити на два важливих етапи: професіональне орієнтування і професійне консультування учнів. Професійне орієнтування характеризується тим, що в цей період учитель стає помічником, тьютером, консультантом у виборі учнем профілю навчання, створюючи умови для професійного самовизначення.

Профконсультування на предмет вибору профілю – це спільна діяльність учня і вчителя, який керує цим вибором. Отже, в цьому разі передбачається активність учня, який звертається до вчителя за консультацією. Щоб вона була результативною, слід створити справжнє чи штучне середовище (за рахунок рольової чи імітаційної гри), в якому учень міг би ознайомитись з особливостями умов, спробувати себе в тій чи іншій діяльності. Крім того, школи та доступні заклади додаткової освіти мають запропонувати короткотривалі курси за вибором, семінари, конкурси, тобто заходи, що ознайомлюють з розмаїттям профілів і професій. І, нарешті, підготувати педагогічні кадри для сприяння і допомоги учню у вибору профілю, а потім і – професії.

Відтак, робити вибір – не просте уміння. Його формування пов'язане зі специфічними умовами, специфічною організацією, методами і формами навчання. Вибирати легше, коли є з чого вибарати. Навіть відпочатку помилковий вибір це краще ніж його відсутність. Здатність вибирати змінюється протягом життя. До шести років дитина часто здійснює несвідомий вибір (наприклад, за яскравістю іграшки, наявністю кольорових малюнків у книжці тощо). У передшкільному віці дитина вже здійснює свідомий вибір в ігровій чи побутовій ситуації. Але поступово – вже в школі – з причини її уніфікації (сталий режим, зарегламентованість заходів тощо) здатність до вибору поступово зменшується, бо ситуацій для вибору стає все менше. Тому учень не бачить сенсу в здійснені формального вибору. Можливість робити вибір ставить учня перед необхідність приймати відповідальне рішення, будувати адекватний образ майбутньої професії [5, с. 53].

Ситуація вибору як вагома, суттєва і відповідальна серйозно постає перед учнем на етапі допрофільної підготовки або навіть на підготовчому до неї етапі. У цей період може превалювати ситуація невизначеності стосовно вибору навчання, якщо мають місце обмежені знання зі шкільних предметів, недостатня поінформованість про типи професій, незнання того, які саме профілі «дають вихід» на певні професії і визначають характер праці за цими професіями.

Профконсультування має виключати помилки учнів при виборі профілю навчання. Щоб попередити такі випадки при виборі профілю учням, слід максимально надати інформацію про профілі навчання в школі і найближчих закладах освіти. Для полегшення вибору профілю навчання і профільних предметів ми створюємо учням умови для цього. Зокрема, у 8-9 класах ми організовуємо курси за вибором, мета їх – сприяти вибору

майбутнього профілю навчання, зацікавити учнів певними предметами. У 8 класах ми проводимо для всіх учнів коротривалі курси (6-8-годинні): з математики – «Цікава математика», з української мови – «Мова моя калинова», з географії – «Україна – найкраща країна», з історії – «Історія українського козацтва» тощо.

Учні, яких після відвідування курсів у 8 класі зацікавив певний навчальний предмет, у 9-му продовжують навчатися, відвідуючи курси за вибором більшої тривалості з того предмета (68–102 год) і тієї тематики, яка їх раніше зацікавила. На допрофільному етапі це в основному предметні (пробні) курси. Вони поглиблюють знання з певного предмета, розвивають інтерес до нього. Звісно, інтерес до піротехнічних ефектів чи віртуального спілкування, що цікавлять учнів цього віку, ще не є прихильністтю до хімії чи менеджменту, проте, здобуваючи знання на цих курсах, учень зможе переконатись у правильності вибраного напряму навчальної і майбутньої професійної діяльності або відмовитись від нього.

На етапі допрофільної підготовки успішними щодо свідомого вибору профілю навчання і майбутньої професії є ще й пропедевтичні курси, які організовуються за рік до вивчення предмета, з яким учні ще не знайомі. Наприклад, у гімназії № 290 м. Києва за рік до вивчення східних мов учнів ознайомлюють з культурою і традиціями народів Кореї і Японії. Для вибору профілю, в якому профілюючими є два предмета (наприклад, біолого-хімічний профіль), у 9 класі організовуються міжпредметні курси. Наприклад, «Основи агрохімії». Курси такого типу ефективніші, якщо учні відвідували ще й гуртки і секції в закладах додаткової освіти.

І, нарешті, орієнтувальні курси. Вони виявились успішними для учнів, які вже попередньо визначилисьяз вибором майбутньої галузі діяльності, бо такі курси орієнтують не стільки на вибір профілю, скільки на вибір професії.

За нашими спостереженнями, свідомому вибору профілю навчання сприяє й функціонування шкільного центру допрофільної підготовки, профільного навчання і профорієнтації. Інформація, розміщена на стендах центру, і та, що доступна на комп'ютерах, наприклад, про профільні предмети кожного навчального профілю і кількість годин на їх вивчення, професії, які «випливають» з того чи іншого профілю, адреси і телефони закладів для набуття подальшої освіти тощо), допомагає учням у свідомому виборі профілю навчання. Полегшенню вибору профілю навчання сприяє й удосконалення на етапі допрофільної підготовки змісту основних базових курсів (інваріантний компонент) за рахунок: а) професійно спрямованої інформації; б) розроблення завдань для самостійної роботи; в) створення завдань з проблемним підходом до їх розв'язку; г) складання навчальних проектів. Отже, орієнтування на вибір профілю навчання відбивається за рахунок поглиблення і розширення знань з навчальних предметів за інтересами учнів. Водночас використовуються такі методи: тестування, анкетування, бесіди, опитування, інтерв'ювання.

Загалом, успіх у свідомому виборі профілю навчання і майбутньої професії визначається певними чинниками, серед яких слід особливу увагу звертати на: обсяг знань випускника основної школи, його компетентності, загальну ерудицію, повноту і глибину світогляду; інтегрованість (цілісність) знань, уможливлюється за міжпредметних зв'язків і структурно-логічної їх побудови; спрямованість особистості, рівень інтересів, а також мотивів, захоплень і здібностей; сформованість спеціалізованих інтересів до певних галузей знань і видів діяльності; адекватність уявлень про свої психофізіологічні особливості і їх відповідність вимогам бажаної професії.

Література:

1. Васьківська Г.О. Теоретико-методичні засади диференціації навчання в сучасній школі / Г. О. Васьківська, В. І. Кизенко // Рідна школа. – 2011. – №6. – С. 15–20.
2. Васьківська Г. Організаційно-педагогічні умови профільного навчання / Галина Васьківська, Сергій Косянчук // Молодь і ринок. – 2013. – №5(100). – С. 19–24.
3. Тахтамышева Г.Ч. Выбор профиля обучения на этапе предпрофильной подготовки [Текст] / Г.Ч. Тахтамышева // Профильная школа. – 2004. – № 3. –С. 46–48.

4. Косянчук С. Аксіологічний підхід до формування змісту профільного навчання як нагальна потреба і важлива складова стратегії освіти / Сергій Косянчук // Дидактика: теорія і практика : зб. наук. праць / [за наук ред. д-ра пед. наук Г. О. Васьківської]. – К. : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2015. – С. 67–71.
5. Каспржак А. Элективные курсы. Типология и задачи [Текст] / А. Каспржак // Директор школы. – 2006. – № 1. – С. 53–57.

Irzhasova Zh.
Candidate of Pedagogical Sciences
of the branch of JSC National Centre of Excellence "Orleu"
Institute for Advanced Studies in Kostanay region

INFLUENCE OF SPECIAL ENVIRONMENT FOR THE DEVELOPMENT OF THE CHILD'S INDIVIDUAL ABILITIES (MONTESSORI METHOD)

Иржасова Ж.С.
к.пед.н.
филиал АО НЦПК «Өрлеу» ИПК по Костанайской области, Республика Казахстан

ВЛИЯНИЕ СПЕЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ РЕБЕНКА (МЕТОД МОНТЕССОРИ)

The article considers the issues related to the special influence of the environment on child development; a humanistic approach to the Montessori child, putting him at the center of the educational system, oriented on his person, which allows the active use of both teachers and parents.

Key words: *Montessori method, especially developing environment, the Montessori environment, own motivation, early development, Montessori teacher.*

В статье рассматриваются вопросы, связанные влиянием специальной среды на развитие ребенка; о гуманистическом подходе Монтессори к ребенку, ставящий его в центр педагогической системы, ориентируемые на его личность, который позволяет активно использовать как педагогами, так и родителями.

Ключевые слова: *методика Монтессори, специально развивающая среда, Монтессори-среда, собственная мотивация, раннее развитие, Монтессори-педагог.*

Современное состояние общества характеризуется значительным увеличением появившихся возможностей родителей для раннего развития детей, более того многие из них имеют и большое желание заложить будущее ребенка уже в раннем возрасте. Данное обстоятельство обусловлено разнообразными причинами, в частности, техногенными процессами и появившейся для родителей возможностью альтернативного развития детей, выбором педагога, формы обучения и методик раннего развития и т.д.

Нами была поставлена конкретная задача: изучить влияние специальной педагогической среды на раннее развитие ребенка в условиях нашей страны. Методико-теоретическую основу нашего исследования составили: работы непосредственно Марии Монтессори, а также статьи и монографии Дичковской И.Н., Пониманской Т.И., Афанасьевой Т. А., Богуславского М.В., Сорокова Д.Г., Хилтунен Е., Сумнительного К.Е., методические разработки Л.С. Мукашевой. Созданная Казахстанская Ассоциация Монтессори популяризирует и распространяет систему Монтессори в Казахстане, содействует созданию Монтессори-сообществ, решает актуальные вопросы альтернативного образования и развития детей, организует курсы и помогает Монтессори-педагогам решать профессиональные проблемы, поддерживает родителей в вопросах воспитания и развития детей. Тем не менее, бесспорная актуальность темы не снимает на сегодняшний день проблему её теоретической неразработанности в нашей стране, ее адаптации к конкретным условиям нашей образовательной системы. Уникальность и необычайная эффективность педагогической системы Монтессори определяется ее педагогическими принципами [1, с. 95].

Развитие детей, безусловно, оказывает существенное влияние на их будущую жизнь, дети могут многого достичь самостоятельно. Многие дети оказываются в ситуации выбора родителей, строго регламентирующих их обучение. Методика Монтессори содействует

раннему развитию детям и приводит их к формированию необходимых для успешной жизни в обществе знаний, умений и навыков [2, с.49]. Причем, определяющим является выбор самого ребенка через основной принцип в виде игровой формы обучения и самостоятельного выполнения упражнений через индивидуальный подход к ребенку, самостоятельно выбирающему дидактический материал и продолжительность занятий, собственный ритме развития. Поставленная задача определения развития ребенка через основную особенность методики Монтессори – создание специальной развивающей среды (Монтессори-среды) решалась путем изучения влияния специальной среды, в которой ребенок сможет и захочет проявить свои индивидуальные способности, на развитие его индивидуальных способностей [3, с. 15].

Исходными позициями явились проверенные наукой и практикой утверждения о том, что методика Монтессори представляет собой философию обучения в школах и детских садах и разработанную систему обучения детей. Методика педагогики Монтессори, основываясь на открытом преподавании, характеризуется как педагогический метод продвижения ребенка к самовоспитанию, самообучению и саморазвитию.

Самостоятельное выстраивание своей личности ребенком при актуализации своих внутренних потенциалов требует специальной развивающей среды и предоставления ребенку возможности свободно и самостоятельно в ней работать, что позволяет ребенку вести процесс познания в своем собственном темпе, чувствуя себя независимым, сохраняя устойчивый интерес к познавательной деятельности [4, с. 91].

Таким образом, Монтессори в основу своей методики положила самоценность каждого ребенка, развитие его природной самостоятельности. Свободное, не принуждающее, не терпящее вмешательства и критики развитие требует создания специальной среды [5, с. 88]. Проведенный нами эксперимент показал результат через организацию подготовительной среды.

Девизом эксперимента стали слова Монтессори: «Помоги мне сделать это самому». Это достигалось за счет реализации необычной собственной образовательной программы с определением стратегии и тактики деятельности детей [6, с. 19]. Предметом исследования стала первым окружающая среда, обстановка, включающая в себя меблировку и обширную площадку для игр, и уголки для огорода и сада, и для других направлений жизнедеятельности. Инновация нашего эксперимента заключалась в том, что мы использовали такое открытое пространство, которое находилось в прямом сообщении с зоной обучения, то есть ребенок мог свободно уходить и приходить в любую зону по собственному желанию в течение всего дня. Нарушение традиции: сидеть на занятиях, иметь фиксированное место педагогу, непременная коллективность, – все это создало абсолютно новую среду развития.

Исходные уровни развития детей определялись по традиционной шкале: высокий, средний, низкий [7, с.28]. И распределились следующим образом: высокий – 3%, средний – 83%, низкий –14%. Проблема заключалась в организации среды, соответствующей потребностям деятельного ребенка, предоставляющей ребенку свободу действия согласно его естественным наклонностям, без связи с какими-либо установленными обязанностями или программами, правилами. Соответственно был подобран весь сопутствующий материал от дидактических заданий и игр до меблировки соответственно росту и силам ребенка, а также много другого внешнего материала. Необходимость такой среды была очевидна. Особенный восторг детей вызвала возможность переносить столы и стулья по своему усмотрению, располагаться возле столов в одиночку и группами по их желанию. Удобные кресла-качалки также стали любимыми. Шкафчики, вешалки, инвентарь, занавески, клетки, ящички, картины, – все это вызывало длительный интерес у детей.

Такое оборудование при этом не требует больших затрат. Родители активно включились в процесс. Наиболее сложным был этап «научения» использования детьми всех этих предметов и следующий: привести все в порядок. В этом их никто не останавливал. Особенно трудно было перестроиться не детям, а педагогу, которому хотелось давать

традиционные указания. Все предметы, обычно запретные для детей, были сохранены самими детьми, они их берегли, учась, таким образом, двигаться, не натыкаясь на вещи, переносить их, не разбивая и т.д. Для каждого упражнения был разработан собственный учебный рабочий материал, предъявляемый ребенку индивидуально в строгой последовательности. Материал содержал возможность самостоятельного контроля над ошибками и исправления их. Все дети следовали собственной мотивации. Их не наказывали и практически не поощряли. Создание специальной среды, по нашим наблюдениям, влияло не только на детей, но и на педагога. Педагог сосредотачивал внимание на их собственных потребностях, способностях и одаренности. Педагог лишь поощряла их в стремлении самим управлять выбором темпа, темы и закрепления изученного.

Следует отметить, что срез знаний из разных областей показал, что дети не оставляют вопросы без ответов, дают оригинальные ответы, что подтвердило наличие у ребенка уникальных способностей к саморазвитию путем невмешательства.

Уровневые результаты по окончанию эксперимента превзошли ожидания и показали следующее: высокий уровень– 44 %, средний –56 %. Низкий уровень развития детей не наблюдался. Безусловно, нами были отмечены и некоторые минусы. Но в целом, создание специальной среды в процессе воспитания ребенка показало, что такая среда активно влияет на развитие ребенка, дает ему возможность самостоятельного выбора; приводит к тому, к чему он стремится, и способствует свободному и эффективному развитию в ребенке всех важных навыков и умений.

Таким образом, влияние специальной среды является очень эффективным в развитии ребенка; а гуманистический подход Монтессори к ребенку, ставящий его в центр педагогической системы, подчинен потребностям ребенка, ориентируется на его личность, может быть активно использован как педагогами, так и родителями.

Литература:

1. Монтессори, М. Помоги мне сделать это самому/ М.Монтессори. – М.: Флинта, 2014. –239с.
2. Монтессори, М. Дом ребенка: Метод научной педагогики/ М.Монтессори. – Гомель: Наука центр, 2013. – 254 с.
3. Монтессори, М. Значение среды в воспитании. / М.Монтессори // Частная школа. – 1995. – №4.– С.15.
4. Афанасьева, Т. Учить по Монтессори. / Т.Афанасьева. – М.: Наука, 2011. –198 с.
5. Богуславский, М.В Тридцать лет по методу Монтессори / М.В. Богуславский, Д.Г. Сороков, Ю. Фаусек – М.: Наука, 2013. – 298 с.
6. Сумнительный, К.Е. Как помочь ребенку построить себя? (Беседы о Монтессори-педагогике). – М.Наука: 2012. –274 с.
7. Хилтунен, Е. Авторская программа воспитания и обучения в российском Монтессори-детском саду и начальной школе. / Е Хилтунен. – М.: Академия, 2011. –87 с.

Kovalynska I.V.

PhD., Associate professor,

Borys Grinchenko Kyiv University (Ukraine, Kyiv)

FORMATION OF THE PERSONALITY OF THE PARTICIPANTS' EDUCATIONAL PROCESS IN A MULTICULTURAL EDUCATIONAL ENVIRONMENT OF WEST EUROPEAN COUNTRIES

Ковалинська І.В.

к.пед.н., доцент

Київський університет імені Бриса Грінченка (Україна, Київ)

ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ УЧАСНИКІВ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ У МУЛЬТИКУЛЬТУРНОМУ НАВЧАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

The article deals with a description of psychological problems of participants' educational process if their biographic cultural identity differs from culture of their educational environment. The author states that such a discordance leads to educational failures and a degradation of a personality.

Key words: *cultural diversity, cultural identity, educational environment, self-presentation, self-identification, European identity.*

Стаття розглядає психологічні проблеми учасників навчального процесу, якщо їх біографічна культурна ідентичність не співпадає з культурою навчального середовища. Автор вказує, що така невідповідність призводить до невдач у навчанні й втрати особистості.

Ключові слова: *культурна різноманітність, культурна ідентичність, навчальне середовище, самопрезентація, самоідентифікація, європейська ідентичність.*

У сьогоднішньому світі неможливо знайти країну, яка б не відчувала на собі впливи міграційних процесів. Особливо гостро ці процеси відбиваються в освіті. Освітній процес – це співпраця усіх його учасників: учнів, учителів, адміністрації, навчального середовища в цілому, громади й суспільства. Ураховуючи мультиетнічний склад учительства, студентства й учнів, сьогодні необхідно звернути увагу на те, як різнобарвне культурне й етнічне середовище впливають на психологічний стан вчителів і учнів, на формування їхньої самоідентифікацій та самопрезентації у суспільстві. Дослідники освітніх процесів у західноєвропейських країнах [14; 15] звертають увагу на те, що невідповідність біографічної етнічної чи культурної самоідентифікації того, хто навчається, й культурної ідентифікації оточуючого освітнього середовища негативно впливають на результати навчальної діяльності, призводять до психологічної кризи, спустошення, втрати культурних орієнтирів і деградації особистості.

Тож освітяни сьогодні розглядають питання формування культурної особистості з урахуванням змін, що несуть у собі трудова чи вимушена міграція, зміни культурного середовища навчання й праці. У документах Євросоюзу з питань освіти й науки вказується на необхідність зміни підходів до організації освітнього процесу з урахуванням постійних соціальних змін і прибуття представників нових етнічних груп. Тож основним заповітом європейської освіти сьогодні є гнучкість, уміння пристосовуватися до змін, вбачати переваги у культурній різноманітності й формувати європейську ідентичність учителів та учнів [15; 6; 7].

Для учителів основним стає уміння організовувати співпрацю усіх учнів [3] незалежно від їхньої культурної чи етнічної приналежності. Для цього учителю необхідно працювати над собою, щоб позбавитися від упереджень, можливого негативного досвіду культурної взаємодії, навчитися ураховувати культурні відмінності в організації навчальної діяльності, задіювати у навчальному процесі культурний досвід усіх численних етнічних та культурних спільнот, налагоджувати співпрацю з мультикультурною громадою, залучати батьків та інших членів цієї громади до участі у навчальному процесі, навчити усіх учнів взаємоповазі, толерантності й взаємодії [16]. Для адміністрації та організаторів навчального процесу питання толерантності, психологічної гнучкості й відкритості також стають важливими. Відомо, що кількість представників некорінного населення серед адміністративного апарату навчальних закладів значно менше, ніж серед учителів та учнів.

Учні, що виступають основними учасниками навчального процесу, у силу свого віку, недостатньої обізнаності, інтелектуальних особливостей, недостатньо розвинених навичок соціальної адаптації, самопрезентації, психологічної гнучкості входять у групу психологічних ризиків у зв’язку з тим, що кордони їхньої особистості можуть порушуватися через необхідність брати участь у продуктивній діяльності в умовах постійного стресу через невідповідність їх культурної самопрезентації й самоідентифікації та культурної презентації оточуючих.

Поняття «самопрезентація» і «самоідентифікація» було введено у науковий дискурс С.Московічи [17]. Самопрезентація означає − ким людина сама себе вважає і як вона себе бачить у комунікації з іншими. Самоідентифікація більше націлена не на зовнішній прояв себе як культурної особистості, що виконує певні соціальні ролі, а на усвідомлення свого внутрішнього «я» як представника певної культури, що передбачає виконання певних умов, відповідності певним моделям поведінки, зумовлених даною культурою. Але у динамічному світі сьогодні культура виступає як елемент соціуму, що постійно змінюється [12], вбираючи у себе все нові культурні патерни взаємодії, що виникають у зв’язку з розширенням кордонів і

появою постійної, циклічної, зворотної й кругової міграції [1; 2]. Тож поняття соціальної самопрезентації сьогодні охоплює величезну кількість культурних з'язків. Відповідно, соціальна презентація і самоідентифікація змінюються стільки разів, скільки соціальних контактів людина встановлює й скільки соціальних ролей вона виконує та скільки разів їх доводиться пристосовуватися до різноманітних культурних чи соціальних умов існування. Дослідники вказують, що ми заново формуємо свою власну культурну ідентичність кожен раз, коли стикаємося із проявами іншої культури, з якою ми вступаємо у контакт і вплив якої ми відчуваємо [10; 4; 5; 8; 9]. Тож, опиняючись у незнайомому культурному середовищі, людина відчуває стрес через необхідності презентувати себе у суспільстві й захищати свою культурну самоідентифікацію. До того ж, умови соціокультурного існування задають певні моделі поведінки, тобто необхідність діяти у відповідності з певними уявленнями про дану етнічну чи культурну групу. Отже, людина змушена вибудовувати декілька соціокультурних самопрезентацій, які б відповідали різноманітним умовам її соціального існування. Науковці говорять і про формування «схованої» («прихованої») ідентичності [12, с. 8], коли її біографічна культурна ідентичність та культурна ідентичність її навчального чи виробничого середовища не співпадали.

Такі умови соціального існування не можуть не призводити до негативних наслідків. Тож основним завданням освітян країн Західної Європи стало формування нового підходу до організації навчального процесу, який базується на безумовній повазі до усіх культур і етносів, толерантності, рівності усіх і рівному доступі до освіти усіх, незалежно від соціокультурного походження. Наступним кроком стає формування нової культурної ідентичності, що можна назвати «мозаїчною» [12, с. 15] і європейської самоідентифікації. Мозаїчна самоідентифікація не відкидає усі можливі прояви культурної особистості, а вбудовує усі відтінки її культурної ідентифікації в єдину, цілісну структуру, де немає протиріч між усіма гранями етнічної, культурної, соціальної презентації, вони доповнюють і підтримують одна одну. Така особистість є цілісною і одночасно гнучкою. Кожен раз, коли вона стикається із різноманітними культурними викликами, вона знаходить певний аспект своєї власної культурної ідентичності, що допомагає їй зрозуміти й трансформувати цей виклик у плідну співпрацю.

Європейська ідентичність – новий термін, яким оперують у документації країн Західної Європи з питань соціальної стратегії, освіти, гуманітарних проблем тощо. Під європейською ідентичністю розуміють формування такої самосвідомості особистості, яка б не вступала у конфлікт із різноманітними етнокультурними особливостями сучасного європейського суспільства, але вбачала у них переваги. Європейська ідентичність передбачає верховенство загальнолюдських цінностей над вузько-національними [11]. У практичній діяльності педагогів формування європейської ідентичності учнів відображається у визнанні цінності кожної культури, важливості внеску кожної національної культури у загальноцивізаційний процес, визнання культурних відмінностей необхідними для подальшого культурного розвитку європейської цивілізації, що збагачують її і сприяють формуванню нової європейської самосвідомості й самоідентифікації.

Література:

1. Відякіна М.М. Трансформація міграційної політики країн Західної Європи в умовах розширення ЄС : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство та міжнародні відносини» / М.М. Відякіна; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. –К., 2009. – 21 с.
2. Петько Л.В. Англійська мова для студентів-соціологів. Дидактичний матеріал для практичних занять та самостійної роботи студентів з іноземної мови зі спеціальності 6.030101 «Соціологія» : навч. посіб. для студентів ВНЗ. – К. : Талком, 2015. − 142 с.
3. Петько Л.В. Активізація творчого розвитку особистості учнів як фактор педагогічної майстерності вчителя іноземної мови / Л.В.Петько // Директор школи, ліцею, гімназії. – 2010. – № 2. – С. 99–103. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7840
4. Петько Л.В. Впровадження української національної ідеї в процес іншомовної освіти майбутніх педагогів / Л.В.Петько // Вища освіта України. – 2013. – № 2. – С. 68–74. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7829

5. Петько Л.В. Національний компонент у формуванні професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Наукові записки : зб. наук. ст. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова. – 2014. – Вип. CXVII (117). – С. 125–135. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7830
6. Петько Л.В. Особистість. Соціум. Навчальне середовище / Л.В. Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький держ. пед. ун-т імені Григорія Сковороди»: зб. наук. пр. – Вип. 35. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – С. 102–110. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7918
7. Петько Л.В. Педагогічна сутність у визначенні поняття «освітнє середовище» / Л.В. Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький держ. пед. ун-т імені Григорія Сковороди»: зб. наук. пр. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 34. – С. 109–118. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7452
8. Тернопільська В.І. Теоретичні аспекти феномена «соціально-комунікативна культура» / В.І.Тернопільська // Вісник Львівського університету. Серія педагогічна. – Львів: Львівський ун-т.– Вип. 22. – 2007. – С. 44−50.
9. Тернопільська В.І. Довідник з виховної роботи зі студентами / В.І. Тернопільська, Т.В. Коломієць, І.О. Піонтківська. — Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2014. — 264 с.
10. Brubacker R. Beyond Identity [Web site] / R.Brubacker, F.Cooper. − University of California, Los Angeles; University of Michigan, 2000. − Access mode: http://www.sscnet.ucla.edu/soc/faculty/brubaker/Publications/18_Beyond_Identity.pdf)
11. Citrin, J. Can Europe Exist Without Europeans? Problems of Identity in a Multinational Community / J.Citrin, J.Sides // Advances in Political Psychology. − 2004. − Access mode : http://home.gwu.edu/~jsides/europeans.pdf
12. Dervin, F. Politics of Interculturality / F.Dervin, A.Gajardo, A.Lavanchy (eds.). − Newcastle: CSP. Dervin, F. (ed.), 2011.
13. The Development of European Identity/Identities: Unfinished Business A policy review [Web site]. − Access mode : https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy_reviews/development-of-european-identity-identities_en.pdf
14. Education and Training 2010 programme Cluster 'Teachers and Trainers' Report of the Peer Learning Activity, Oslo, May 2007 ‘How can Teacher Education and Training policies prepare teachers to teach effectively in culturally diverse settings [Web site]. − Access mode : http://www.atee1.org/uploads/EUpolicies/pla_teaching_in_culturally
15. Education and Training 2020 [Web site] / ETUCE Circular 1/2010. – Brussel, 2010. – 11 p. – Access mode : http://www.csee-etuce.org/images/attachments/ ETUCECircular2010EN.pdf
16. Luchtenberg S. Migration, Education and Change / S.Luchtenberg. − Abingdon and New York : Routledge 2004.
17. Moscovici S. Social influence and social change / S.Moscovici. − London : Academic Press. – 1976.

Kravets N.P.
Ph.D., Associate Professor,
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

CORRECT VALUES OF ILLUSTRATIONS IN LITERATURE TEXTBOOKS FOR MENTALLY RETARDED PUPILS

Кравець Н.П.
канд. пед. наук, доцент
Національний педагогічний університет імені М.П.Драгоманова

КОРЕКЦІЙНЕ ЗНАЧЕННЯ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ ПІДРУЧНИКІВ З ЛІТЕРАТУРИ ДЛЯ РОЗУМОВО ВІДСТАЛИХ УЧНІВ

Illustrations can give children a sense of personal identity and an awareness of their cultural heritage. Illustrations are literature in their own right and, whether used by themselves or integrated with written texts, they sharpen the perception of children, stimulate their imagination and increase their sense of observation.

Key words: *illustrations, literature textbooks, mentally retarded pupils.*

Розглянуто корекційний вплив ілюстративного матеріалу підручників з літературного читання на психофізичний розвиток розумово відсталих учнів та становлення їх як активних читачів.

Ключові слова: *розумово відсталі учні, корекція, ілюстративний матеріал, літературний твір, читацька діяльність, підручник з літератури.*

По закінченню шкільного навчання кожен розумово відсталий учень відповідно до вимог програм з української (російської) літератури в певній мірі відповідно до своїх можливостей повинен оволодіти читацькою діяльністю. Завдяки їй він зможе активно

працювати з будь-яким текстом, адекватно сприймаючи й розуміючи його зміст та усвідомлюючи смисл. Звідси необхідність формування читацької діяльності. На наш погляд, сформувати належним чином читацьку діяльність у розумово відсталих учнів допоможе вміщений у підручниках з літератури ілюстративний матеріал. Лише словесними засобами учитель не доведе до школярів зміст і смисл художнього твору і не виховає інтересу до читання літератури. Для сприймання ілюстративного матеріалу характерні два протилежно спрямовані процеси: а/процес відображення предмета органами чуття та виникнення в корі головного мозку фізіологічного збудження з наступним формуванням цілісного мисленнєвого образу предмета; б/спрямована проекція образу предмета на ілюстрацію. За типового розвитку перша і друга сигнальні системи працюють без порушення, забезпечуючи правильність сприймання як сигналів, так і «сигналів» (за І.Павловим). Відбувається осмислення слів, що полягає у поєднанні їх з уявними мисленнєвими образами предметів. Як свідчать наші спостереження, у розумово відсталих учнів сенсорний недорозвиток на рівні зорового й слухового аналізаторів призводить до неточного, нечіткого сприймання ілюстративного матеріалу, внаслідок чого вони не розуміють його сутності, а сприймання й розуміння як різновиди розумових дій не забезпечують процес усвідомлення зображеного на ілюстрації відповідно до змісту тексту твору, що призводить до несформованості адекватного цілісного образу уявлення зображеного. Також читаючи, учні часто не розуміють лексичного значення слів, вжитих у тексті твору. Неправильно сприйняті слова не стають «сигналами сигналів», оскільки відірвавшись від свого предметного значення, не виконують притаманних їм функцій означення, узагальнення, відволікання, абстрагування. Не формується сигніфікативна функція мовлення. Постає необхідність у її корекції – підкріпленні ілюстративним матеріалом, практичне розуміння й засвоєння змісту якого можливе лише в процесі читацької діяльності. Ілюстративний матеріал забезпечує єдність візуального сприймання, активного мислення, мовленнєвої діяльності. Отже, ілюстративний матеріал – важливий засіб корекційного впливу на розумово відсталих учнів-читачів.

На значення ілюстративного матеріалу в підручниках свого часу вказували відомі педагоги минулого: Я.А. Коменський, К. Ушинський. Зокрема К.Ушинський, звертаючи увагу на значення запитань, що стосуються ілюстрацій, писав: «… розвиток, який спостерігається, буде головною метою кожного навчання, оскільки виступає формуванням у свідомості учня конкретного глядацького образу» [9, с. 41]. Пропоновані запитання до ілюстративного матеріалу поряд з текстом ілюстрованого твору розвивають уважність, спостережливість, увагу, уяву, мислення і мовлення учнів-читачів. У них формується уміння спостерігати, «самоспостережливість» (за К. Ушинським). На незаперечну роль живопису, музики у вихованні школярів вказував В. Сухомлинський: «Сфера дій живопису й музики починається там, де закінчується слово» [8, с. 121]. Зважаючи на особливості сприймання й розуміння розумово відсталими учнями навчального матеріалу з читання, відомий український вчений в галузі спеціальної педагогіки І. Єременко наголошував, що «за допомогою ілюстрацій забезпечується чітке розуміння учнями малодоступних абстрактних компонентів словесного повідомлення на основі їхнього словесного співвіднесення. Ілюстрування органічно вплітається у словесний виклад, не обриваючи його нитки, а лише уповільнюючи його темп» [3, с. 108]. Мистецтвознавець Р.Арнхейм розглядав живопис як один із засобів «лікування мистецтвом» [1, с. 279; 5; 6; 7; 10; 11; 12].

Зважаючи на вище викладене, можна зробити висновок про різноманітні функції ілюстративного матеріалу. В роботі з ілюстративним матеріалом у процесі читання літературного твору провідною виступає *пізнавально-інформаційна* – знайомство з ілюстраціями, фотографіями, репродукціями картин, таблицями тощо в процесі ознайомлення з ними та отримання інформації. За пізнавально-інформаційною функцією ми розрізняємо провідні, рівнозначні, обслуговуючі ілюстрації. Практичне опанування змісту зображеного на ілюстрації та його усвідомлення передбачає функція *керування засвоєнням*. Формування і корекцію уваги, уяви, сприймання, образного й асоціативного мислення, умінь діалогічного та монологічного мовлення у процесі роботи з ілюстративним матеріалом

забезпечує *цільова* функція. *Мотиваційна* полягає в забезпеченні емоційно-позитивного фону навчання, розвитку пізнавального інтересу, формуванні естетичних смаків у роботі з ілюстраціями. У підлітковому віці починає формуватися стійке коло інтересів, що становлять психічну базу ціннісних орієнтацій (Л. Божович, І. Кон та ін.). Тому ми звертали увагу на стійкість, силу і тривалість інтересу, які забезпечує ілюстративний матеріал завдяки мотиваційній функції. Точну передачу змісту зображеного на ілюстрації забезпечує функція *контролю й самоконтролю.* У підручниках з літератури для розумово відсталих учнів матеріал подається у системі: усна народна творчість, відомості про автора, власне твір, що передбачено відтворювати в ілюстраціях. Системна подача текстового матеріалу забезпечує систему знань про прочитане в тексті твору, що виконує властива ілюстраціям функція *систематизації*, тобто послідовності. Аналізуючи функції підручника, Д.Д. Зуєв виділив функцію «*носія певної суми знань*». Ми вважаємо, що вказана функція притаманна й ілюстративному матеріалу, оскільки зображене на ілюстрації відображає сутність твору в цілому чи уривку з нього, сприяє більш глибокому розумінню читаного тексту, міцнішому його засвоєнню, формуванню наукових понять.

Робота з ілюстративним матеріалом підручника в процесі читання літературного твору – складний вид психофізичної діяльності, що забезпечується наступними її компонентами: когнітивним, діяльнісним, мотиваційним, рефлексивним. Когнітивний передбачає володіння знаннями з теорії літератури (твір, назва твору, жанр твору, тема твору, основна думка, головні й другорядні герої твору тощо та розуміння того, як це передано у змісті ілюстративного матеріалу). Завдяки когнітивному компоненту забезпечується процес переробки отриманої інформації, тобто розуміння інформаційної основи ілюстрації, усвідомлення сутності відтвореної на ній текстової інформації. Діяльнісний компонент полягає в оволодінні способами діяльності, операціями, прийомами, насамперед уміннями відтворювати зміст ілюстрацій за поданим планом; уміннями діалогічної взаємодії учнів-читачів з героями ілюстрацій (постановка запитань до зображених на ілюстрації героїв: чому так вчинили?, для чого туди пішли? та ін.), оцінка ілюстрації з естетичної точки зору (як зображено подію чи героїв на ілюстрації і як це подано в тексті твору); складання плану твору за поданими сюжетними ілюстраціями; зіставлення й порівняння прочитаного із зображенням на ілюстрації (як відображено зовнішній вигляд героя, його вчинки, характер, зображені події). Рефлексивний забезпечує уміння проводити самоаналіз отриманих результатів: пояснення учнем-читачем власного розуміння відображення теми, основної думки на ілюстративному матеріалі, оцінювання вчинків героїв, розуміння сутності зображених подій та оцінка їхніх причин і наслідків; аналіз зображення на ілюстрації головних і другорядних героїв з метою намагання скопіювати їхній зовнішній вигляд, поведінку, характер, вчинки, мову; відтворення у власній поведінці аналогів до ілюстрацій. Мотиваційний компонент передбачає сформованість позитивного ставлення до роботи з ілюстративним матеріалом, прояв естетичного інтересу в процесі аналізу ілюстративного матеріалу; зацікавленість, захоплення від естетичного вигляду ілюстрації, проявляючи різні мотиви роботи: чому працює з ілюстрацією (за вказівкою учителя, порадами однокласників), чому відмовляється працювати з ілюстративним матеріалом, що характерне для розумово відсталих, зокрема для дітей з синдромом Дауна, зі спектром аутистичних порушень тощо. Позитивний мотив проявляється у старанності, позитивному ставленні до роботи з ілюстративним матеріалом; негативний – у невмінні, небажанні аналізувати ілюстрацію, порівнювати її зміст зі змістом твору чи уривку з нього; в небажанні та відмові виконувати щось самостійно, без допомоги учителя («словесне малювання», ілюстрування тексту чи окремого уривку). Позитивну мотивацію викликає кольорова гама ілюстрацій, оскільки учні різних вікових груп по-різному сприймають і реагують на один і той же колір. Особливості нервової системи розумово відсталих не дозволяють адекватно сприймати багатопланові чорно-білі чи кольорові ілюстрації, тому вони краще сприймають та аналізують ілюстрації, на яких зображено три-чотири предмети.

Ми визначили етапи діяльності учнів-читачів з ілюстрацією: пропедевтичний, орієнтувальний, виконавчий. Пропедевтичний етап полягає в ознайомленні з автором і назвою твору та ілюстрацією до твору. Орієнтувальний вимагає роботи з ілюстрацією з метою вияву її змісту порівняно з ілюстрованим текстом. Забезпечення інтерпретації прочитаного, визначення реалізації в ілюстративному матеріалі теми й головної думки забезпечує виконавчий етап. Важливо на кожному етапі роботи з ілюстрацією давати установку на сприймання візуального образу. «Установка змушує уважно читати текст твору, щоб краще зрозуміти сутність ілюстрацій до нього» [2, с. 54]. Установкою забезпечується чітка організація перцептивної діяльності – словесна вказівка на те, що потрібно побачити. Завдання до змісту ілюстрацій різноманітні: репродуктивні, продуктивні, творчі. Демонструючи ілюстрації, аналізували їх з учнями, виявляючи, що і як вони сприймають в ілюстраціях. У процесі використання комп'ютерних технологій для демонстрації ілюстрацій збільшуючи часу експозиції, враховуючи особливості візуального сприймання учнів з метою створення загального зорового враження від зовнішнього вигляду ілюстративного матеріалу. Також враховували властиве розумово відсталим повне переключення уваги з одного об'єкту на інший, зокрема з тексту, який читають, на демонстровану ілюстрацію і навпаки.

У творі ілюстративний матеріал виступає в ролі розкриття значення того слова, що ілюструє. Так, у 7 класі в процесі роботи з віршами «Зима» (автори В. Сосюра, П. Тичина) та репродукціями картин С. Васильківського «Зима» і К. Юона «Чарівниця-зима» вчили учнів порівнювати описаний словесно і відтворений у живописі зимовий пейзаж, визначати подібність чи відмінність зимового пейзажу, відтвореного на картинах із описаним у віршах. Виходячи з можливостей власного сприймання живопису, школярі виявляли, кому з художників вдалося краще відтворити пейзаж стосовно тексту твору та порівнювали зображене на картинах з текстом твору. Бесіда евристичного спрямування сприяла поглибленню, уточненню, систематизації й конкретизації змісту ілюстративного матеріалу та тексту твору.. Завдяки такій роботі відбувалося розуміння і свідоме засвоєння експресивної лексики, що зустрічається у віршах; учні виявили бажання вивчити вірші напам'ять та із задоволенням їх декламували.

Коментуючи зображене на ілюстраціях, школярі змушені повертатися до змісту твору, ще раз перечитувати окремі епізоди, знаходити описи зовнішнього вигляду героїв, події, явища природи. Зокрема портрети «Запорожець» роботи художника А. Монастирського та Г.Єгорової «Отаман Іван Сірко» допомогли уявити зовнішній вигляд Івана Сірка – героя народної пісні «Ой як крикнув же та козак Сірко». Читаючи пісню про народного месника У. Кармелюка «Ой не лети, орлице» – колективно розглянули портрет «Українець» роботи В.Тропініна. Учні фантазували, розповідаючи, як би вони зобразили героя, події чи горлицю, картини природи, про які читають у пісні.

На основі прочитаних творів та опрацьованого ілюстративного матеріалу школярі виконували різноманітні творчі завдання, завдяки яким активізувалася читацька діяльність: вправляння у виразному читанні, придумування власних ілюстрацій до прочитаного, усне складання опису зовнішнього вигляду героя та письмове його відтворення з опорою на репродукцію картини.

Працюючи з текстом «Київ», семикласники з цікавістю розглянули фото майдану Незалежності, порівнюючи поданий у підручнику опис майдану із зображенням на фотографії. Опрацьовуючи повість Марка Вовчка «Козачка» завдяки розгляду й аналізу вміщених у підручнику ілюстрації (епізод прощання Олесі й синів з Іваном, якого пан забирає із собою до Москви) та репродукції картини художника М. Івасюка «Мати», на якій зображено щасливу матір, учні більш глибоко проникли у сутність зображеного в творі, усвідомлюючи незахищеність жінки-кріпачки порівняно з вільною людиною. З підготовлених ілюстрацій монтували, за висловом школярів, «мультфільм», що спонукало до активного вдумливого читання, оскільки мультфільми «потрібно самим виготовити».

Отже, ілюстративний матеріал сприяє свідомому оволодінню змістом тексту твору, вихованню інтересу до читання літератури, розвитку творчої самостійності та корекції недоліків психофізичного розвитку учнів.

Література:

1. Арнхейм Р.С. Искусство и визуальное восприятие /Р.С. Арнхейм. – М. : Прогресс, 1974. – 184 с.
2. Занков Л.В. Наглядность и активизация учащихся в обучении / Л.В. Занков. – М. : Учпедгиз, 1960. – 312 с.
3. Еременко И.Г. Олигофренопедагогика / И.Г. Еременко. – К. : Вища школа, 1986. – 328 с.
4. Кравець Н.П. Ілюстративний матеріал читанок і проблема формування читача / Н.П.Кравець // Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами. − К. : Університет «Україна», 2010. − № 7. − С. 260−270.
5. Кравець Н.П. Корекційна робота з розумово відсталими учнями на уроках літературного читання: навч. посібник / Н.П. Кравець. – К. : Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2016. – 199 с.
6. Петько Л.В. Соціально-комунікативна активність підлітків: теорія і практика [Монографія]. – К. : ВМУРоЛ «Україна». – 2010. – 268 с.; бібліогр. : С. 249–267.
7. Петько Л.В. Англійська мова для студентів-психологів та дефектологів. Дидактичний матеріал для практичних занять та самостійної роботи студентів з іноземної мови зі спеціальностей: 6.010105 «Корекційна освіта (за нозологіями)», 6.030102 «Психологія», 6.030103 «Практична психологія»: навч. посібник для студентів, магістрантів, аспірантів. – К. : Талком, 2015. – 160 с.
8. Сухомлинський В.О. Вибрані твори: [у 5 т.]. / В.О. Сухомлинський. – К.: Рад. школа, 1976. – Т.1.–654 с.
9. Ушинський К.Д. Вибрані педагогічні твори: [у 2 т.]. / К.Д.Ушинський. – К. : Рад. школа, 1983. − Т.1. – 488 с.
10. Kravets N.P. State of oral monological speech and reading activity pupils with mentally retarded (the 7-th form) /N.P. Kravets //Science and practice: Collection of scientific articles. – Thorpe-Bowker. Melbourne, Australia, 2016. – P. 270-274.
11. Kravets N.P. Factors that complicate the reading activity of mentally retarded students / N.P.Kravets // Economics, management, law:realities and perspectives: Collection of scientific articles. Psychology. Pedagogy and Education. − Les Editions L'Originale, Paris, France, 2016. − P. 451-455.
12. Pet'ko L.V. Formation of professionally oriented foreign language teaching environment in the conditions of university for students of art specialties / L.V.Pet'ko // Economics, management, law: problems of establishing and transformation: Collection of scientific articles. – Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE, 2016. – P. 395− 398. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/9779

Lytvynenko Oksana

competitioner

Borys Grinchenko Kyiv University (Ukraine, Kyiv)

OUT-OF-SCHOOL ACTIVITIES AS A FACTOR OF SOCIAL ACTIVITY FORMATION IN SCHOOLCHILDREN

Литвиненко О. Г.

здобувач кафедри теорії та історії педагогіки

Київський університет імені Бориса Грінченка (Україна, м. Київ)

ПОЗАУРОЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ ШКОЛЯРІВ

The article analyzes the concept "out-of-school activities". The author characterizes out-of-school activities as a factor in formation of social activity in primary school children.

***Key words**: social activity, extracurricular activities, primary school children.*

У статті здійснено аналіз поняття «позаурочна діяльність». Виокремлено домінантні умови організації позаурочної діяльності в початковій школі. Охарактеризовано позаурочну діяльність як чинник соціальної активності молодших школярів.

***Ключові слова**: соціальна активність, позаурочна діяльність, учні початкової школи.*

Позаурочна діяльність є складовою навчально-виховного процесу загальноосвітнього навчального закладу. Вона регулюються нормативно-правовими актами. Зокрема, листом №1/9-245 від 27.06.2001 р. МОН України «Про організацію роботи середньої загальноосвітньої школи повного дня і групи продовженого дня», наказом МОН України № 434 від 06.09.2000 р. «Про затвердження Положення про класного керівника навчального закладу системи загальної середньої освіти», Наказом МОН України № 616 від 02.07.2009 р.

«Про затвердження Положення про психологічну службу системи освіти України» та ін. Відповідно до листа №1/9-245 від 27.06.2001 р. МОН України у школах повного дня і групах продовженого дня молодшим школярам надається кваліфікована допомога вихователя в усуненні прогалин у знаннях, виконанні домашніх завдань, створюються сприятливі умови для організації дозвілля дітей та задоволення їх інтересів, що попереджає бездоглянутість та безпритульність завдяки проведенню позаурочної, позакласної роботи. Позаурочна діяльність виступає ефективним фактором формування соціальної активності учнів.

Соціальну активність особистості можна визначити як певний тип відносин між особистістю і соціальним середовищем. Ці відносини реалізуються у процесі соціальної діяльності, в якій на основі активності особистості перетворюється соціальне середовище. Середовище як сукупність природних та соціальних умов, у яких відбувається розвиток і діяльність людського суспільства, виступає стосовно особистості, як необхідна умова її становлення й розвитку. Будь-яке соціальне середовище бере участь у формуванні особистості людини, тому воно одночасно стає середовищем виховання. Середовище виховання характеризується розмаїттям сфер життєдіяльності особистості [19, с. 186; 12].

Слід зазначити, що становлення особистості складається з різноманітних зв'язків із суспільством, у процесі яких відбувається засвоєння цінностей, норм, формується активність і цілісність, набувається соціальний досвід. Особистість перетворюється на розвиненого суб'єкта, який набуває суспільного досвіду, робить його своїм надбанням, тобто відбувається розгорнута соціалізація [2, с. 685; 15; 19].

Соціальна активність, зазначає М. Колеснікова [4, с. 176], є інтегральною суспільною властивістю, яка характеризує стан суб'єкта у процесі взаємодії з іншими індивідами (колективами, групами) у діяльності, необхідність якої обумовлена особистісними та суспільно значимими інтересами та цілями.

Розмірковуючи про особливості формування соціальної активності молодших школярів, можна виокремити: позаурочну та позанавчальну, діяльність головною відмінністю між якими є зв'язок, або його відсутність до навчальної роботи, а не категорія керівництва нею. Тобто поняття «позакласна» та «позаурочна» діяльність в джерелах нормативно-правових документів та педагогічної літератури не мають чіткого розмежування й деякі вчені використовують їх як синоніми.

Л.Базильчук в своїх дослідженнях позакласної роботи в школі розділяє позаурочну діяльність на позашкільну та позакласну. За вченим, позашкільна діяльність – це освітньо-виховна робота позашкільних закладів для дітей та юнацтва. Позакласна діяльність спрямована на задоволення вподобань й інтересів дітей у позаурочний час завдяки виховній й освітній роботі педагогічного колективу [1, с. 5].

З огляду на це, метою «позаурочної» роботи, є більш досконале виконання навчальних програм та єдиних вимог до школярів. «Позашкільна» діяльність базується на самоврядуванні невеликих груп під керівництвом класного керівника, тобто це позакласна виховна діяльність.

В Українському педагогічному словнику зазначається, що позакласна робота в школі організовується й проводиться в позаурочний час органами дитячого самоврядування за активною допомогою і за умови тактичного керівництва з боку педагогічного колективу, особливо класних керівників, вихователів, оранізаторів позакласної й позашкільної роботи [3, с. 263].

Таким чином, аналіз психолого-педагогічної літератури дає можливість виокремити домінантні умови організації позаурочної діяльності в початковій школі: 1) врахування специфічних особливостей різних видів діяльності. Обсяг і зміст діяльності дітей на кожному віковому етапі відповідає рівню й характеру психічного розвитку дитини. О.Н. Леонтьєв зазначає, що життя чи діяльність у цілому не складається механічно з окремих видів діяльності. Одні види діяльності є на даному етапі провідними і мають більше значення для подальшого розвитку особистості, інші – менше. Тому слід говорити про залежність розвитку психіки не від діяльності, а від провідної діяльності [6]; 2) у молодшому

шкільному віці на зміну ігровій діяльності приходить навчальна, відповідно у позаурочній діяльності вони мають поєднуватися; 3) об'єднання дітей різного віку в позаурочній діяльності. Різновіковий дитячий колектив має більше потенційних можливостей щодо духовного взаємозбагачення учнів, де відбувається природна передача соціально-морального й ігрового досвіду від старших молодшим. У різновікових групах (діти віком від 6-7 до 9-10 років): активно формується досвід спілкування та спільної діяльності дитини з партнерами різного віку; поширюється практика вчителя-вихователя, що залучає учнів до пошуків раціональних способів організації життєдіяльності як старших, так і молодших учнів; забезпечується природна робота механізму особистісного становлення через різноманітність та варіативність середовища; потребує від педагога високопрофесійного диференційованого підходу до дітей. За вченими [7, с. 40; 15; 17; 18], основним педагогічним принципом організації спільної діяльності дітей різного віку є врахування їхніх вікових психологічних особливостей та інтересів. Молодші школярі не завжди можуть організувати себе на виконання певних завдань, не дуже цікавої для них роботи. Тому взаємодію молодших школярів зі школярами старшого віку слід [9; 10; 11] проводити у доступних та цікавих для наймолодших видах діяльності; 4) оптимальне поєднання рухової й навчальної діяльності. Позаурочна діяльність дітей у вільний від навчання час умовно поділяється на два періоди: перший – після закінчення уроків і до початку самопідготовки; другий – після виконання домашніх завдань. Методисти радять безпосередньо після уроків, у позаурочний час, проводити прогулянки на свіжому повітрі, рухливі ігри та ігри з елементами спорту. У другому позаурочному періоді доцільно планувати роботу за інтересами дітей, колективні та групові форми дозвілля й індивідуальні позаурочні заняття школярів [5, с. 87; 13; 14; 15]; 5) забезпечення емоційного комфорту, створення атмосфери доброзичливості, надання дитині можливості звернутися до дорослого в ситуаціях невідомості, сприяння відчуттю захищеності, довіри до оточуючих.

Отже, позаурочна діяльність виступає важливим регулятором соціальної активності молодших школярів, формуванню у них досвіду спілкування, взаємодії з однолітками.

Література:

1. Базильчук Л. В. Організація позакласної роботи загальноосвітній школі як педагогічна проблема / Л. В. Базильчук // Методи і засоби забезпечення інноваційності едукаційного процесу в закладах освіти : мат. всеукр. наук.-практ. конф. м. Черкаси, 24-25 квітня 2008 р. – Черкаси : Вид.від.ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2008. – С. 4−5.
2. Бех І.Д. Виховання особистості : підручник / І.Д.Бех. − К. : Либідь, 2008. − 848 с.
3. Гончаренко С. Український педагогічний словник / С.Гончаренко. – К. : Либідь, 1997. – 376 с.
4. Колесникова М. В. Педагогические исследования в области социальной активности личности / М. В. Колесникова // Вестник Томского государственного университета (общенаучный периодический журнал), – Томск : ТГУ, 2007.– № 298. – С. 176–178.
5. Кудикіна Н. В. Ігрова діяльність молодших школярів у позаурочному навчально-виховному процесі: Монографія. / Н..В. Кудикіна. – К.: КМПУ ім. Б. Д. Грінченка, 2003. – 272с.
6. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики / А. Н. Леонтьев. - М.: Просвещение, 1972. – 575с.
7. Мальцева Т. Організація спілкування молодших школярів у різновіковій групі продовженого дня / Т. Мальцева // Початкова школа. – 2012. − №3. – С. 40–41.
8. Матвієнко О.В. Моральне виховання молодших школярів у позаурочній та позашкільній діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед.наук : спец. 13.00.01 –Теорія і історія педагогіки» / О.В.Матвієнко. − К., 2007. – 17 с.
9. Петько Л.В. Соціально-комунікативна активність підлітків: теорія і практика [Монографія]. – К. : ВМУРоЛ «Україна». – 2010. – 268 с.; бібліогр. : С. 249–267. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/8143
10. Петько Л.В. Підліток у різновіковому загоні / Л.В.Петько, В.Ф.Верезій // Рад. школа. − К. – 1989. – № 11. – С. 6–12. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7865
11. Петько Л. В. Туризм – справа захоплююча / Л.В.Петько // Рад. школа. – 1990. – № 11. – С. 25–29. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7866
12. Петько Л.В. Психолого-педагогічна сутність соціально-комунікативної активності особистості / Л.В.Петько // Педагогіка вищої та середньої школи: зб.наук. праць ; гол. ред. В.К.Буряк. – Кривий Ріг: КДПУ, 2006. – Вип. 15. – С. 315–328. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7970

13. Петько Л.В. Організація туристської діяльності в загальноосвітній школі і формування суспільно-комунікативної активності підлітків / Л.В.Петько // Теоретичні питання культури, освіти та виховання: зб. наукових праць. – Вип. 29. – К. : Вид. центр КНЛУ, 2005. – С. 141–144.
14. Тернопільська В.І. До питання виховання учнів молодшого шкільного віку / В.І.Тернопільська // Молода наука України. Перспективи та пріоритети розвитку. – 2014. – С. 109−112.
15. Тернопольская В.І. Нравственные ценности младших школьников: технологии воспитания : монографія / В.И.Тернопольская, М.А.Федорова. – Saarbrüken : LAPLAMBERT Academic Publishing, 2015. – 182 с. URI http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/15504
16. Тернопільська В.І. Обгрунтування системи виховання соціально-комунікативної культури учнів загальноосвітньої школи у позаурочній діяльності / В.І.Тернопільська // Психолого-педагогічні проблеми сільської школи. – 2012. − № 40. – С. 197−203.
17. Тернопільська В.І. Теоретичні аспекти феномена «соціально-комунікативна культура» / В.І.Тернопільська // Вісник Львівського університету. Серія педагогічна. – Львів: Львівський ун-т.– Вип. 22. – 2007. – С. 44−50.
18. Тернопільська В.І. Довідник з виховної роботи зі студентами / В.І. Тернопільська, Т.В.Коломієць, І.О.Піонтківська. — Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2014. — 264 с.
19. Ткачук М. Роль виховного середовища у національному вихованні особистості / М. Ткачук // Збірник наукових праць. – Умань : УДПУ ім. Павла Тичини. – 2007. – Вип. 22. – С. 180–186.

Melnichenko L. M.
Lecturer
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

SOCIAL REHABILITATION OF MALADJUSTED CHILDREN IDP (INTERNALLY DISPLACED PEOPLE) BY MEANS OF ART THERAPY

Мельниченко Л. М.
викладач
НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, м. Київ)

СОЦІАЛЬНА РЕАБІЛІТАЦІЯ ДЕЗАДАПТОВАНИХ ДІТЕЙ ВПО (ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ) ЗАСОБАМИ АРТ-ТЕРАПІЇ

The concept 'social rehabilitation' is presented; its characteristics with maladjusted children IDP by means of art therapy were disclosed are given, types and forms of therapeutic artwork with IDP children are described.
Key words: *rehabilitation, social rehabilitation, maladjusted children, IDP children, therapy artwork.*

Розглянуто сутність поняття «соціальна реабілітація», розкрито її характеристики з дезадаптованими дітьми ВПО засобами арт-терапії, визначено види та форми арт-терапевтичної роботи з дітьми ВПО. Висвітлено психологічну допомогу дітям засобами арт-терапії.
Ключові слова: *реабілітація, соціальна реабілітація, дезадаптовані діти, діти ВПО, арт-терапія.*

Реалії сучасних умов українського суспільства, коли на здоров'я і розвиток дітей впливає багато негативних чинників соціальної і біологічної екології, соціальна підтримка підростаючого покоління є головною допомогою нашому соціуму.

Через несприятливі обставини з'являються різноманітні відхилення у соціалізації, що відображаються у прояві неадекватної поведінки і ставлення дітей до норм і вимог всієї системи суспільних відносин, в які людина включається на кожному етапі її становлення і розвитку. Відхилення у соціалізації, за яких дезадаптація носить антисоціальний характер, що суперечить нормам моралі та права, має назву десоціалізації.

З психологічної точки зору, сам факт переміщення − з сім'єю, а тим більше, якщо це відбувалося окремо від неї − вже стрес для дітей, який може нести за собою, в кращому випадку, депресію, породжувати фрустраційний стан. На це накладається ще й травма, яку діти отримали, ставши свідками військового втручання.

Комплексна соціальна реабілітація є основною умовою забезпечення психологічної допомоги дітям ВПО, їхнього подальшого особистісного розвитку у соціумі. Все частіше у комплексній реабілітації дітей з проблемами психічного здоров'я, в якості допоміжних засобів, використовуються методи арт-терапії. Використання цих методів із дітьми, сім'ї яких стали вимушеними переселенцями, може сприяти у вирішенні проблем психічного здоров'я та задоволенні таких потреб як: спілкування, прийняття, розуміння, емоційна підтримка, самовдосконалення, саморозуміння, вираження неприйнятих відчуттів,

співвідношення цих відчуттів та думок з реальністю, позитивному сприйнятті навколишньої дійсності, подолання відчуття самотності тощо [4; 7; 9].

Слід зазначити, що характеристика соціально-психологічної допомоги в період військового конфлікту знайшла свої відображення в наукових працях психологів та педагогів: Андрєєнкова В.Л., Бандурка І.О., Калашник О.А., Ковальчук Л.Г., Кукуруза Г.В., Левченко К.Б. та інші. Питання арт-терапевтичної діяльності фахівців розглядались в роботах: Вознесенської О.Л., Колошиної Т.Ю., Копитін А.І., Тараріної О.В., Яременко М.Г. та ін. Для того, щоб з'ясувати сутність досліджуваного феномену, ми звернулися до його визначень, які зустрічаються у психолого-педагогічній літературі.

Дезадаптовані діти – це діти, в яких психофізіологічний і соціопсихологічний статус не відповідає ситуації шкільного навчання. Для них характерно: недостатньо розвинена пізнавальна діяльність (відсутність розумової відсталості), низький рівень словесно-логічного мислення, занижена працездатність, недостатня мотивація у ставленні до навчання, низька загальна культура, наявність шкідливих звичок, порушені міжособистісні стосунки та ін. Вони не здатні виконувати запропонований обсяг і досягти бажаної якості навчальної, соціально-психологічної, поведінкової та іншої діяльності, без здійснення якої вони не можуть відповідати соціальній позиції школяра [13]. А тому вони, як правило, залишають загальноосвітню школу, не здобувши навіть базової середньої освіти.

Головними причинами виникнення процесу дезадаптації дітей ВПО є: незадовільна організація навчального процесу; неврахування особистісних особливостей самої дитини і вікових новоутворень у роботі з дитиною; невідповідність запропонованих педагогами складних завдань можливостям дитини. Аналізуючи причини конфліктів між педагогами і дітьми ВПО, слід ураховувати, що чинник неуспішності є чинником дезадаптації [6; 14]. Проте визначити шляхи та умови подолання шкільної дезадаптації дасть змогу комплексний підхід до вивчення стану дитини. Одним з таких шляхів подолання дезадаптації дітей ВПО є їх соціальна реабілітація.

Соціальна реабілітація – це комплекс заходів, спрямованих на відновлення порушених чи втрачених індивідом суспільних зв'язків і відносин унаслідок змін стану здоров'я, що супроводжуються сталими розладами функцій організму; зміни соціального статусу; робота, спрямована на відновлення морального, психічного та фізичного стану людини, її соціальних функцій, приведення колективної чи індивідуальої поведінки відповідно до загальновизнаних суспільних правил і норм [11; 1].

Багато дослідників (Вознесенська О.Л., Тараріна О.В. та ін.) визначають розуміння терміну «арт-терапія» як спосіб зцілення за допомогою мистецтва. Тому, використовуючи будь-який вид мистецтва – це можна вважати видом арт-терапії. На сьогоднішній день найбільш розповсюдженими є такі види арт-терапії: 1) Арт-терапія у вузькому сенсі цього поняття – це вид арт-терапії, в якому використовуються практики візуальних мистецтв: малюнку, живопису, мозаїк, колажів, боді-арту, ліплення, інсталяцій, фотографій тощо; 2) Кольоротерапія як різновид арт-терапії заснована на дії кольору на нервову систему людини: через безпосередній вплив на мозок людини та через створення потрібного кольорового лікувального середовища навколо; 3) Танцювальну терапію (dance therapy) іноді виділяють в самостійний психотерапевтичний або тілесно орієнтований напрямок, де особливо ефективною є як засіб внутрішньої гармонізації, імпровізації, зняття різноманітних тілесних і психологічних блоків; 4) Драматерапія (Dramatherapy) є одним з напрямків, що найбільш інтенсивно розвиваються в наш час. Причиною широкого використання та ефективності драматерапії, на думку Т.Ю. Колошиної, є постійна депривація в сучасному світі ігрової потреби дорослих та дітей, втрата могутньої народної ігрової культури. Використання ляльок, маріонеток, гриму в терапевтичній практиці також можна віднести до драматерапії; 5) Бібліотерапія (Creative writing) є напрямком, що заснований на літературному самовираженні через творче «писання», твір; 6) Музикотерапія (music therapy) − один з найбільш древніх (архаїчних видів творчості) напрямків; 7) Пісочна терапію можна розглядати як аналог предметної скульптури й роботи з об'єктами в арт-терапії. Вона

включає створення різноманітних піскових форм, вибором та аранжуванням мініатюрних предметів і фігурок, що нагадує одну з форм сучасного мистецтва – предметну скульптуру [4; 8; 10; 15].

Кожен із вище названих видів займає важливу роль у соціальній реабілітації дітей ВПО. Втім, саме із видом арт-терапії пов'язують найефективнішу соціально-психологічну допомогу дітям.

Арт-терапія, допомагає переселенцю впоратися з депресією, позбутися негативних переживань, перейти від деструктивної, руйнівної поведінки до конструктивної, творчої. Спеціальні вправи, як дітьм ВПО так і дорослим, допоможуть відновити упевненість в собі, подолати тривогу, сформувати позитивний образ себе.

Поняття соціальна реабілітація дезадаптованих дітей ВПО можна визначити як своєрідну систему, яка забезпечує відновлення у них порушених соціальних зв'язків і відносин, ідентифікацію індивіда як суб'єкта власної життєдіяльності.

Передусім, соціальна корекція девіантної поведінки передбачає виявлення неблагополуччя в системі взаємин дитини з ровесниками і дорослими, а також осмислення соціальної ситуації. Зміст соціальної реабілітації дітей ВПО передбачає: створення виховного розвиваючого середовища для об'єкта реабілітації; відновлення і підтримка соціально значущих умінь, установок, навичок і звичок; регулювання соціально несприйнятливих форм поведінки, інтеграція особистості в суспільство.

На думку Н.В.Галушко, М.О.Супрун, організаційний аспект соціальної реабілітації неповнолітніх і молоді, схильних до девіантної поведінки передбачає: 1) проведення соціально-медико-психолого-педагогічної діагностики клієнта; 2) складання індивідуальної комплексної програми реабілітації; 3) реалізацію індивідуальної комплексної програми реабілітації; 4) збереження і зміцнення отриманих соціально значущих результатів корекції особистості [12].

Наприкинець, зазначимо, що будь-який соціальний конфлікт, у тому числі військовий, впливає на стан взаємостосунків у суспільстві. В першу чергу це стосується соціальних груп та людей, які безпосередньо зазнали наслідків конфлікту. До них відносяться внутрішньо переміщені особи (ВПО), сім'ї, які зазнали втрат внаслідок бойових дій на Донбасі та проведення Антитерористичної операції, громадяни, які живуть на територіях, до яких прибула значна кількість ВПО тощо.

Причому, одним із наслідків конфлікту, як зазначає українська дослідниця Мельничук О.Б., є зростання клієнтів з девіантною поведінкою в суспільстві. Девіантність провокують проблеми бездомності, дитячої занедбаності, різних видів насилля, безробіття, соматичні та психічні захворювання, проблеми ув'язнення, та ін. [5].

Отже, запити сучасності щодо надання соціально-психологічної допомоги дітям ВПО потребують ще більшого та своєчасного реагування системи, що виробилась в наш час. У соціально-психологічному плані засоби арт-терапії розвивають не тільки творчі можливості, невідомі раніше таланти, світ фантазії та реальності, а й допомагають встановлювати відносини між людьми. У художній творчості дитина втілює свої емоції, почуття, надії, страхи, сумніви і конфлікти. За допомогою мистецтва особистість не тільки виражає себе, а й більше дізнається про інших.

Література:

1. Вольнова Л.М. Психосоціальна допомога в роботі з кризовою особистістю: навч. посіб. / Л.М.Вольнова. – К., 2012. – 275 с.
2. Вольнова Л.М. Соціокультурні аспекти взаємодії соціального працівника з клієнтом / Л.М.Вольнова / Збірник наук. праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка / [за заг. ред. О. В. Гаврилова, В. І. Співака]. Серія: соціально-педагогічна. – 2013. −Т. 21. − №. 1. − С. 15−22.
3. Кравець Н. Підготовка руки дитини до письма / Н. Кравець // Дошкільне виховання. – 2003. – № 10. – С. 18-19.
4. Мельниченко Л.М. Соціально-психологічна реабілітація дітей із зони АТО засобами арт-терапії / Актуальні проблеми психології: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. – 2016. – Том. XI: Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. – Випуск 14. – С. 82−91.

5. Мельничук О.Б. Інтелектуальна складова професійної підготовки майбутніх фахівців соціальної сфери до роботи з девіантами / О.Б.Мельничук // Актуальні проблеми психології: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України. – 2015 . – Том XI: Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. – Вип. 13. – С. 115−125.
6. Петрюк І. Показники і фактори шкільної дезадаптації / І.Петрюк // Рідна школа. – 2009. – № 10. – С. 24–28.
7. Петько Л.В. Вивчення гендерних ролей та взаємовідносин у сім'ї зі студентами ВНЗ на практичних заняттях з іноземної мови / Л.В.Петько // Науковий часопис НПУ імені М.П.Драгоманова. Серія 11. Соціальна робота. Соціальна педагогіка: зб. наук. праць [за ред. А.Й.Капської]. – Вип. 14 (частина ІІ). – К. : Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова. – 2012. – С. 112–123. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7871
8. Петько Л.В. Англійська мова для студентів-психологів та дефектологів. Дидактичний матеріал для практичних занять та самостійної роботи студентів з іноземної мови зі спеціальностей: 6.010105 «Корекційна освіта (за нозологіями)», 6.030102 «Психологія», 6.030103 «Практична психологія»: навч. посіб. для студентів, магістрантів, аспірантів. – К. : Талком, 2015. – 160 с. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/11694
9. Петько Л.В. Стимулювання готовності майбутніх соціальних педагогів до виховної роботи у процесі вивчення іноземної мови у ВНЗ (на прикладі кінофільму «Звуки музики» («The Sound of Music»), США, реж. Уайз, 1965 р.) / Л.В.Петько // Актуальні проблеми навчання та виховання людей в інтегрованому середовищі: зб. наук. пр. – № 9 (11). – К. : Ун-т «Україна». – 2012. – С. 84–95. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7446
10. Петько Л.В. Стимулювання творчих здібностей підлітків засобами втілення образу казкового персонажу/ Л.В.Петько // Лялька як знак, образ, функція: Матер. всеукр. наук.-практ. конф. «Другі Марка Грушевського читання» / за ред. О.С.Найдена. – К. : ВД «Стилос», 2010. – С. 200–204.
11. Соціальна педагогіка : словник-довідник / заг. ред. Т. Ф. Алексєєнко. – Вінниця : Планер, 2009. – 542 с.
12. Теслюк Валентина. Соціальна реабілітація дітей та молоді / Валентина. Теслюк // Вісник Книжкової палати. − 2009. − № 4. − С. 45−48.
13. Федоришин Г. М. Психологічні детермінанти шкільної дезадаптації підлітків : дис. … канд. псих. наук : 19.00.07 / Федоришин Галина Миколаївна. – Рівне, 2002. – 234 с.
14. Matviienko O. Actual problems of primary school pupils' underachievement / O. Matviienko // Science and practice: Collection of scientific articles. – Thorpe Bowker. Melbourne, Australia, 2016. – P. 277-281. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/11877
15. Pet'ko Lyudmila. The Psychology of Music / L.Pet'ko, A.Vinokurova // Nauka i Studia ; redactor Koretskiy M.H. – Przemys`l : Nauka i Studia, 2014. – № 12 (122). – С. 101–106. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/9447

Oleksandrova G.M.
Ph.D., Associate Professor,
National Academy of Statistics, Accounting and Auditing (Ukraine, Kyiv)

USING THE INTERMEDIATE AUDIO TEXTS AS LISTENING UNITS AT THE PRACTICALS ON LISTENING FOR STUDENTS-ECONOMISTS

Олександрова Г.М.
к.філ.н., доцент
Національна академія статистики, обліку та аудиту (Україна, м. Київ)

ВИКОРИСТАННЯ ПРОМІЖКОВИХ МІНІ АУДІОТЕКСТІВ НА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТТЯХ З АУДІЮВАННЯ ДЛЯ СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ

Use of texts to improve language skills of listening, speaking, reading and writing at the intermediate level is discussed. Text selection is explained, and the use of several reading and writing exercises outlined The article reveals using of intermediate mini audio texts as units of listening training aimed at enhancing speech activities such as awareness and understanding of the represented discourse, learning lexical definitions, idiomatic constructions and certain grammatical models, the best memorization of necessary foreign language teaching material.

Key words: *intermediate mini audio text, speech, language skills, performance, competence.*

Статтю присвячено дослідженню використання проміжкових міні аудиотекстів як одиниць навчання аудіюванню, що спрямовані на активізацію процесів мовленневої діяльності, а саме − на усвідомлення та розуміння репрезентованого дискурсу, засвоєння лексичних дефініцій, фразеологічних конструкцій та певних граматичних моделей; сприяють найкращому запам'ятовуванню необхідного іншомовного навчального матеріалу.

Ключові слова: *аудіювання, проміжкові міні аудіо тексти, мовленнєвий, мовні навички , перформація.*

У сучасному професійно орієнтованому навчанні глобалізаційні та інтеграційні процеси зазнають фундаментальних змін. Дедалі питомої уваги набуває пріоритетність підготовки вищими навчальними закладами висококваліфікованого конкурентоспроможного фахівця, який володіє іноземною мовою та здатний до компетентного вирішення питань професійного характеру у іншомовному просторі. В межах вузу діяльність студентів апріорі передбачає участь у міжнародних та науково-практичних конференціях, обговореннях аспектів професійного напряму, обміні досвідом. Це вимагає розвинених мовленнєвих умінь та навичок.

Домінантою оволодіння студентами економічних спеціальностей міжкультурним іншомовним спілкуванням постає формування у них певного рівня іншомовної комунікативної компетенції, що у свою чергу здійснюється за допомогою різних видів мовленнєвої діяльності – читання, письмо, слухання, говоріння.

Метою статті є дослідження проміжкових аудіо текстів під час навчання діловій англійській мові студентів економічних спеціальностей, як найефективнішого засобу сприйняття та засвоєння необхідних лексичних номінацій, фразеологічних конструкцій та певних граматичних моделей.

Завдання статті: 1) Окреслити теоретико-методологічні засади навчання студентів економічних спеціальностей іноземній мові з урахуванням принципу доступності, систематичності, послідовності у контексті комунікативної, стилістичної та когнітивної лінгвістики; **2)** Детермінувати моделі проміжкових аудіо текстів у вирішенні питання якісного засвоєння певних лексичних одиниць, ідіом та граматичних моделей, що реалізують індивідуально-особистісний, цільовий та ситуативний аспекти спілкування; **3)** декодувати потенційні можливості використання проміжкових аудіо текстів під час закріплення вивченого матеріалу й окреслити на цій основі перспективи подальших наукових розвідок.

Зазначимо, що дослідженню проблем дієвого сприйняття та розуміння іншомовного дискурсу, добору практичного аудіо матеріалу присвячені роботи Э.Г.Азимова, С.Л.Захарова, Л.І.Іванова, А.І.Жовнірук [12], О.В.Кміть, О.В.Носоновіч, В.В.Черниш, С.Ю.Ніколаєвої, Л.В.Петько [6; 7; 8; 9] А.І.Черкашина, А.Н.Щукіна, Р.Петранговська, Л.В.Ягеніч.

Процес модифікації мови, що відбувається внаслідок впливу зовнішніх та внутрішніх коливань спрямований на збереження канонічних мовленевих компонентів оскільки мова одночасно репрезентована і спадщиною минулого і сучасною очевидністю коригування її людською істотою у пізнавальному просторі. Підвалиною набуття аудитивних навичок постає аудіювання , що на думку відомого вітчизняного методиста, науковця Ніколаєвої детермінується як процес сприйняття і розуміння мови на слух під час її породження [4, с. 117].

Як психофізіологічна категорія, даний вид мовленевої діяльності трактується професорос як перцептивна розумова мнемічна діяльність, підчас якої здійснюється сприйняття (перцепція) дискурсу, аналіз, синтез, індукція, дедукція,порівняння, абстрагування, конкретизація; відбувається виділення й засвоєння інформативних ознак мовних і мовленнєвих одиниць, реформування образу та впізнавання як результат зіставлення з еталоном, який зберігається в пам’яті [4, с. 117].

Навчальним інструментарієм аудіювання є ***аудіотекст***, який визначають як текст, призначений для слухового сприйняття [1, с. 24], представлений монологічним або діалогічним повідомленням, що характеризується композиційно-логічною завершеністю, складається з одиниць різних рівнів текстової ієрархії, об’єднаних структурно-смисловими зв’язками і має певну комунікативну спрямованість [3, с. 54]

Як зазначає вітчизняний науковець І.С. Полюк, *а*удіотекст є природним зразком для створення студентами власних текстів, імітація зразка здійснюється на всіх рівнях − від фонетичного й інтонаційного до побудови ланцюжка комунікативних намірів. аудіювання може і повинне служити основою для навчання говоріння, оскільки аудіотекст є природним

зразком для створення студентами власних текстів, імітація зразка здійснюється на всіх рівнях від фонетичного й інтонаційного до побудови ланцюжка комунікативних намірів.

У комунікативній парадигмі дискусійним залишається питання щодо визначення позиції проміжкових міні-аудиотекстів. Недостатньо вивченим і систематизованим залишається аспект формування аудитивної компетенції, адекватної перцепції, доступності та розуміння іноземної мови, що досягаються шляхом реалізації проміжкових міні-аудиотекстів у повторенні вивчених тем, які передбачають автоматизацію мовних навичок.

На нашу думку, запорукою вдалого усвідомлення та засвоєння лексичних дефініцій, фразеологічних конструкцій та певних граматичних моделей є імплементація проміжкових міні-аудиотекстів, які найкращим чином сприяють перформації мовленнєвого акту. Вперше, з позицій комунікативної лінгвістики окреслено поняття «проміжковий міні-аудиотекст» як такий, що сприяє найкращому запам'ятовуванню необхідного іншомовного інформативного навантаження. Він може включати або діалогічне або монологічне мовлення, зазвичай репрезентований чіткою структурою викладення, змістом, певною кількістю лексичних одиниць та характеризується послідовністю, відповідністю рівня мовної компетенції слухачів, їхнім віковим можливостям, професійній спрямованості. Викладач може власноруч підготувати такі тексти, спираючись на теми, які вивчаються у певний період, або запропонувати студентам скласти їх самостійно. Обсяг текстів 3−4 речень. Можливість продукування – 1 або 2 рази відповідно до рівня підготовки слухачів.

Наведемо приклад проміжкових міні-аудіотекстів:

Topic: *Work*

Words and Expressions: *responsible for, to provide, to assist, to supply, experience, skills, to be based on, to report to, office equipment, software, to depend on, Marketing Executive, Assistant to Finance Director, Sales Manager.*

Grammar: *Present Simple Passive Voice* [11], *Future Simple Voice*

1. *Our company supplies software to foreign firms. We are looking for an ambitious Marketing Executive. You are expected to coordinate large advertising campaigns. Salary will depend on experience.*

2. *Maxte is a leading clothes manufacture. The successful candidate will have excellent organizational skills. You will be responsible for leading a sales team. Candidates will be sent abroad to spend their time at our overseas branches.*

3. *Renault is a famous car manufacturer. Excellent benefits are offered for the proper candidate to the post of Sales Manager. You will be responsible for developing new market opportunities. Salary will depend on experience.*

Такі проміжкові міні-аудіотексти доцільно використовувати під час репрезентації і вивчення нового лексичного матеріалу а також для закріплення пройденого.

Отже, проміжкові міні-аудіотексти, як одиниці навчання аудіюванню спрямовані на активізацію мовленевої діяльності, а саме на усвідомлення та розуміння репрезентованого дискурсу, засвоєння лексичних дефініцій, фразеологічних конструкцій та певних граматичних моделей, найкращому запам'ятовуванню необхідного інформативного навантаження, сприяють розвитку психічних процесів − уваги, пам'яті у слухачів.

Література:

1. Азимов Э.Г. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения иностранным языкам) / Э.Г.Азимов, А.Н.Щукин. – М. : ИздательствоИКАР. – 2009. – 448 с.
2. Іщенко Т.М. Відбір та організація аудіоматеріалів для навчання ділового англійського мовлення студентів економічних спеціальностей / Т.М.Іщенко // Вісник КНЛУ, Серія «Педагогіка та психологія», 2001. – Вип.4. – С. 112−120.
3. Кміть О.В. Тестовий контроль адитивних умінь студентів немовних факультетів вищого педагогічного навчального закладу (II курс, англійська мова) : дис. канд. пед. наук : 13.00.02 / Кміть Олена Володимирівна. – К., 2000. – 156 с.
4. Методика викладання іноземних мов у середніх навчальних закладах : підручник / кол. авторів під керівн. С.Ю.Ніколаєвої. – 2-ге вид., випр. і перероб.– К. : Ленвіт, 2002. – 238 с.

5. Носонович Е.В. Методическая аутентичность в обучении иностранным языкам / Е.В.Носонович // Иностранные языки в школе. – 2000. – № 1. – С. 11–16.
6. Петько Л.В. Робота над піснею в курсі англійської мови як один із засобів професійної підготовки студентів гуманітарних спеціальностей ВНЗ / Л.В.Петько // Іноземні мови. – 2011. – № 1 – С. 44–48. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7839\
7. Петько Л.В. Підготовка нового педагога-економіста – виклик сучасній педагогічній університетській освіті (на прикладі створення нових навчальних програм з іноземної мови за фахом зі спеціальності 6.030601 «Менеджмент (управління персоналом)» / Л.В. Петько // Вісник Інституту розвитку дитини. Вип. 27. Серія: Філософія, педагогіка, психологія: зб. наук. праць. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2013. – С. 95–101. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7832
8. Петько Л.В. Иноязычное обучение будущих менеджеров образовательной сферы в условиях университетской подготовки // Инновации в образовании : научно-методический журнал / учред. Современная гуманитарная академия ; гл. ред. И.В.Сыромятников. – М. : Современная гуманитарная академия, 2013. – № 12. – С. 36–45.URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7868
9. Петько Л.В. Програма вступного випробування з іноземної мови (англійська, німецька, французька) за професійним спрямуванням для вступників до магістратури НПУ ім. М. П. Драгоманова: методичні вказівки для студентів, бакалаврів та викладачів ВНЗ / Петько Л.В., Ніколаєнко В.В.; за ред. Гончарова В. І. – 2-ге вид., доп. і випр., 2011. – К. : НПУ ім. М. П. Драгоманова. – 76 с.
10. Полюк. І.С. Роль аудіювання у навчанні говоріння студентів немовних спеціальностей [Електронний ресурс] / І.С.Полюк. − Режим доступу: interconf.fl.kpi.ua/node/1280
11. leksandrova Galina. The Passive Voice tenses in teaching of students' economic specialties via chart-tables / Galina Oleksandrova // Actual problems of globalization: Collection of scientific articles. – Midas S.A., Thessaloniki, Greece, 2016. − P. 226−229. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/11307
12. Zhovniruk A.I. Peculiarities of the listening comprehension mechanisms as the effective tool of the mnemonic activity development in students / A.I.Zhovniruk // Problems of development modern science: theory and practice: Collection of scientific articles. − EDEX, Madrid, España, 2016. − P. 309−313. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/11011

Pet'ko L.V.
Ph.D., Associate Professor
Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

A STUDY OF TOMAS DYLAN'S POETRY WITH FUTURE TRANSLATORS

Петько Л.В.
к.пед.н., доцент
НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, Київ)

ВИВЧЕННЯ ПОЕЗІЇ ТОМАСА ДИЛАНА З МАЙБУТНІМИ ПЕРЕКЛАДАЧАМИ

The article deals with the interpretation and 3 translations of the poem "Do not Go Gentle into That Good Night" by a Welsh poet Dylan Thomas, one of the writers who has often been associated with Welsh literature and culture in the last sixty years. By way of illustration the movie «Intersteller» (2014, UK-USA the author outlines Dylan Thomas poem "Do not Go Gentle into That Good Night".

Key words: *English poetry, Tomas Dylan, Do not go gentle into that good night, translation, university, students, professionally oriented foreign language teaching.*

Стаття присвячена формуванню професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету на прикладі розгляду складності перекладу віршів валійського поета Дилана Томаса, правильного відображення форми і змісту перекладного тексту, використовуючи фільм «Інтерстеллер» (Велика Британія, США, 2014, реж. Кристофер Нолан).

Ключові слова: *англійська поезія, Томас Дилан, вірш «Не йди смиренно в ніч», переклад, університет, студенти, професійно орієнтоване іншомовне навчальне середовище.*

Студенти, майбутні перекладачі, під час лекції «Вступ до перекладознавства» згадали вірш, який став лейтмотивом в англо-американському фантастичному фільмі про майбутнє «Інтерстеллер» (2014, реж. Кристофер Нолан) [14], де піднімається питання врятування людства від загибелі з-за кліматичних змін, що призвело до екологічної катастрофи, тому цивілізація постала перед проблемою у пошуках іншої планети, галактики, щоб туди переселитися і врятуватися. Але, наголосимо, у першу чергу, цей фільм про відповідальність людини не тільки за свою долю, а й за життя інших, за існування Всесвіту (дослівний переклад слова «інтерстеллер» − «міжзоряний»). Автором вірша є Дилан Томас [11] –

поетична легенда, «поет межі класичної романтичної поезії та поезії сучасної. Без нього неможливо побачити шляхи сьогоднішньої англомовної поезії [4]».

З огляду на те, що сучасна молодь мало цікавиться поезією (як і читанням взагалі), а зацікавленість віршем у студентів виявилася: хто автор? коли був написаний вірш? про що вірш? тема вірша та ін., ми дозволимо оприлюднити наш досвід у формуванні професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету з майбутніми перекладачами, погоджуючись з думкою українського вченого-перекладача О.В.Ємця, науковими розвідками якого стала творчість Д.Томаса [3], про те, що «у навчальному процесі підготовки перекладачів недостатньо уваги приділяється поетичному перекладу, недостатнє залучення молоді до перекладу сучасної та класичної зарубіжної поезії [5, с. 556]».

Відомо, що переклад поезій Дилана Томаса зі збереженням усіх моментів, які дають його твору художню силу, висувають перед перекладачем складну задачу. Зрозуміло, що курс «Вступ до перекладознавства» ще не передбачає перекладу творів валійського поета, але обзорно, невеликими штрихами ми можемо доторкнутися зі студентами до його творчості, формуючи професійно орієнтоване іншомовне навчальне середовище, про що ми писали у наших попередніх статтях [6; 7; 8; 9].

Наведемо нижче оригінал тексту вірша Дилана Томаса «Do not go gentle into that good» night» («Не йди смиренно в ніч»):

Do not go gentle into that good night

Dylan Thomas

(1914–1953)

Do not go gentle into that good night, (1)
Old age should burn and rave at close of day; (2)
Rage, rage against the dying of the light. (3)

Though wise men at their end know dark is right, (4)
Because their words had forked no lightning they (5)
Do not go gentle into that good night. (6)

Good men, the last wave by, crying how bright (7)
Their frail deeds might have danced in a green bay, (8)
Rage, rage against the dying of the light. (9)

Wild men who caught and sang the sun in flight, (10)
And learn, too late, they grieved it on its way, (11)
Do not go gentle into that good night. (12)

Grave men, near death, who see with blinding sight (13)
Blind eyes could blaze like meteors and be gay, (14)
Rage, rage against the dying of the light. (15)

And you, my father, there on the sad height, (16)
Curse, bless, me now with your fierce tears, I pray. (17)
Do not go gentle into that good night. (18)
Rage, rage against the dying of the light. (19) [12].

Будучи імморталістом (де головною цінністю життя людини проголошується безсмертя), Д.Томас не корився владі смерті й оспівував безсмерття людини.

Це − програмний вірш. Увесь томасівських супротив − опір смерті, старості, небуттю висловлено пристрасно і чітко, де асоціації не розпалися, а, навпаки, зібралися в кулак. Тут стає зрозумілою ще одна риса Томаса − опір старості, смерті, обставинам, над якими людина не має влади. Він не готовий прийняти долю. І в небажанні прийняти долю стає проповідником у вірші, присвяченому батькові. За формою цей вірш – класичний приклад

сучасної віланели − однієї з найскладніших і вишуканих форм, що залишилася від середньовіччя. Причому, тут виникають паралелі з раннім В.Маяковським – за силою непідкорення порядку речей [1].

Віланéла (*імал.* Villanella − сільська пісня, від пізньолат. *Villanus* − селянин; також *villanesca*, скорочено від canzone villanesca alla napolitana, буквально «сільська пісня в неаполітанській манері», жанр італійської ліричної (пасторальної, часто з комічним відтінком) поезії і багатоголосна пісенна форма. Жанр віланели − один із найважливіших (поряд з фротолою) попередників італійського мадригалу. Віланела зародилася в Неаполі у другій половині XV століття.

У поезії, віланела − жорстка поетична форма з повторюваними строфами. Класична віланела − вірш, що складається з 19 рядків: п'яти тривіршів і одного завершального чотиривіршу. Середні строфи всіх тривіршів римуються між собою. Перший і третій рядки першого тривірша по черзі повторюються в останніх рядках наступних тривіршів, а також у третьому і четвертому рядках завершального чотиривірші [2]. Тобто, всі традиції у написанні віланели Д.Томасом збережені.

Для ознайомлення студентів з музичною формою віланели пропонуємо їм прослухати «Віланелу» італійського композитора епохи Відродження Вінченцо Капіроли (Vincenzo Capirola (1474−1548) [16], лютнева книга якого розглядається важливим джерелом музики для лютні раннього 16-го століття.

Завдання 1 : 1) Визначити і зачитати у вірші Д.Томаса ознаки *віланели*; 2) знайти висловлений поетом у вірші заклик до людини не здаватися примхам долі, боротися і протистояти, навіть, смерті (*Rage, rage against the dying of the light).* Також стимулюємо студентів до висловлення власного розуміння цих слів.

Отже, вірш Д.Томаса «Do not go gentle into that good night» − це віланела, написана п'ятистопним ямбом (5 ударів і 10 складів у кожному рядку, що несе призивну чоловічу силу висловлювання, чим і закінчуються більшість рядків). Традиційно віланела має 19 рядків поділених на 5 тривіршів і один чотиривірш.

Розглянемо зі студентами переклад цього вірша, запропонований В.Чистяковим, який пояснює свій переклад вірша *Do not go gentle into that good night* за допомоги визначення ключового слова *gentle,* який має чотири групи смислових відтінків: антонім *cruel* (у перекладі він йде від зворотнього, наголошуючи на тому, що легше знайти варіанти через антоніми, коли вони як би узагальнюють синоніми, серед яких немає жодної пари, яка не вирізнялася б відтінками); антонім *rough* (як в *rough weather*; *steep* (як в а *steep drop*); *strong* (як в strong emotion) і *wild* (як *unbroken*). У перекладі перекладача − «кляни свой черёд», тобто він відходить від використання прикметника (не міг підібрати російський еквівалент), узагальнюючи емоційне забарвлення варіантів в дієслові «клясти», тобто «проклинати» (go пов'язано з «уходом» і це мається на увазі, тому «уход» замінили на «черёд» (бо що клясти в цьому уході?):

1. Кляни пред вечной ночью свой черед

Кляни пред вечной ночью свой черед, (1)
Должна в конце дня старость бушевать; (2)
Не соглашайся с тем, что свет умрет. (3)

Хоть мудрый знает правду наперед, (4)
Но тщится молнии увещевать, − (5)
Кляни пред вечной ночью свой черед. (6)

Мечтателя в тот час тоска гнетет, (7)
О счастье жизни будет горевать, − (8)
Не соглашайся с тем, что свет умрет. (9)

Кто безрассуден, поздно узнает, (10)

Что жизнь могла совсем другою стать, − (11)
Кляни пред вечной ночью свой черед. (12)

Слепец, что жизнь угрюмую ведет, (13)
Прозреет: мог бы радости познать, − (14)
Не соглашайся с тем, что свет умрет. (15)

Отец, молю с печальных тех высот (16)
Корить меня, в слезах благословлять. (17)
Кляни пред вечной ночью свой черед, (18)
Не соглашайся с тем, что свет умрет (19)

(пер. В.Чистякова) [13].

Завдання 2 : Визначити і презентувати ознаки *віланели* у запропонованих перекладах 1, 2, 3 різних перекладачів вірша Д.Томаса «Do not go gentle into that good night».

2. Не уходи покорно в сумрак смерти

Не следуй мирно в даль, где света нет, (1)
Пусть гневом встретит старость свой конец. (2)
Бунтуй, бунтуй, когда слабеет свет. (3)

Хоть знают мудрецы, что тьма – ответ (4)
На свет всех слов, не следует мудрец (5)
Безропотно туда, где света нет. (6)

И праведник, сдержавший свой обет (7)
Нести добро как солнечный венец, (8)
Рыдает зло, когда слабеет свет. (9)

Дикарь, свободный человек, поэт, (10)
Прекрасного певец, лучей ловец, (11)
Не побредет туда, где света нет. (12)

Увидев перед смертью рой комет (13)
Сквозь слепоту всех лет былых, слепец (14)
Бунтует, если угасает свет. (15)

Ты не на склоне − на вершине лет. (16)
Встреть гневом смерть, прошу тебя, отец. (17)
Не следуй мирно в даль, где света нет. (18)
Бунтуй, бунтуй, когда слабеет свет (19)

(пер. Александры Берлиной) [10].

3. Не гасни, уходя...

Не гасни, уходя во мрак ночной. (1)
Пусть вспыхнет старость заревом заката. (2)
Встань против тьмы, сдавившей свет земной. (3)

Мудрец твердит: ночь — праведный покой, (4)
Не став при жизни молнией крылатой. (5)
Не гасни, уходя во мрак ночной. (6)

Глупец, побитый штормовой волной, (7)
Как в тихой бухте — рад, что в смерть упрятан... (8)
Встань против тьмы, сдавившей свет земной. (9)

Подлец, желавший солнце скрыть стеной, (10)
Скулит, когда приходит ночь расплаты. (11)
Не гасни, уходя во мрак ночной. (12)

Слепец прозреет в миг последний свой: (13)
Ведь были звёзды-радуги когда-то... (14)
Встань против тьмы, сдавившей свет земной. (15)

Отец, ты − перед чёрной крутизной. (16)
От слёз всё в мире солоно и свято. (17)
Не гасни, уходя во мрак ночной. (18)
Встань против тьмы, сдавившей свет земной. (19)

(пер. Василия Бетаки) [10].

Томас стверджував, що його поезія була записом його індивідуальної боротьби від темряви до світла. ... Бути позбаленим темряви – це очиститися, Він також писав, що його вірші з їх брутальністю, сумнівами і сум'яттям, написані з любов'ю до людини. Пристрасний та імпульсивний, яскравий і жорстокий, Д.Томас писав, що він став поетом, тому що «закохався у слова», від того всі його твори пронизані тонким відчуттям багатства, різноманітності і гнучкості англійської мови. Його образи були ретельно впорядковані у візерунковій послідовності, а його головною темою була єдність [15, с. 10].

Література:

1. Бетаки Василий Павлович. Томас Дилан. Полное каноническое собрание стихов [Web site] / В.П.Бетаки. − Access mode : http://lit.lib.ru/b/betaki_w_p/text_0180.shtml
2. Віланела [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Віланела
3. Ємець О.В. Семантика, синтактика та прагматика тропів в аспекті поетизації художньої прози (на матеріалі оповідань Ділана Томаса) : автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Ємець О. В. ; Київський держ. лінгвістичний ун-т. − К., 2000. − 19 с.
4. Кассель Елена. Дилан Томас: Жизнь и творчество (27 октября 1914 – 9 ноября 1953 [Электронный ресурс] / Елена Кассель. − Режим доступа : http://bolvan.ph.utexas.edu/~vadim/betaki/Dylan_Thomas/article.html
5. Переклад у наукових дослідженнях представників харківської школи : колективна монографія / за ред. Л.М.Черноватого, О.А.Кальниченка, О.В.Ребрія ; кафедра теорії та практики перекладу англ. мови Харківського нац. ун-ту імені В.Н.Каразіна. – Вінниця : Нова книга, 2013. – 568 с.
6. Петько Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету для студентів спеціальності «Музичне мистецтво» (на прикладі вірша Мері Ховітт «Павук і Муха») // Л.В.Петько // Наукові записки Бердянського держ. пед. ун-ту. Педагогічні науки: зб. наук. пр. – Вип. 1. – Бердянськ : ФО-П Ткачук О.В., 2016. – С. 184–190. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/10075
7. Петько Л.В. Педагогічна сутність у визначенні поняття «освітнє середовище» / Л.В. Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький держ. пед.ун-тет імені Григорія Сковороди»: зб. наук. пр. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 34. – С. 109–118. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7452
8. Петько Л.В. Актуальність формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький держ.пед.ун-ет імені Григорія Сковороди»: зб.наук. пр. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 33. – С. 128–141. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7454
9. Петько Л.В. Дослідницька діяльність студентів коледжу як одна з умов неперервної освіти / Л.В.Петько // Актуальні проблеми навчання та виховання людей в інтегрованому середовищі: зб. наук. праць. – К. : Ун-т «Україна». – 2010. – № 7. – С. 122–134. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7831

10. Томас Д. Не уходи покорно в сумрак смерти [Электронный ресурс] / Д.Томас ; пер. А.Берлиной. – Режим доступа : http://kriorus.ru/content/Ne-uhodi-pokorno-v-sumrak-smerti-Dilan-Tomas
11. Томас Д. Собрание стихотворений 1934−1953 [Электронный ресурс] / Д.Томас ; пер. с англ. В.Бетаки ; послесл. и комм. Е.Кассель. – Б.М. : Salamandra P.V.V., 2010. − 258 с. − Ресурс доступу : http://bolvan.ph.utexas.edu/~vadim/betaki/Dylan_Thomas/book.pdf
12. Dylan Tomas. Do Not Go Gentle Into That Good Night [Web site] / Njvfs Dylan. − Access mode : https://www.poets.org/poetsorg/poem/do-not-go-gentle-good-night
13. Dylan Thomas. Do not go gentle. Перевод Вячеслав Чистяков [Web site]. − Access mode : https://www.stihi.ru/2014/07/11/1803
14. Intersteller [Web site] (movie, 2014, USA, United Kingdom, dir. Christopher Nolan) − Access mode : http://hdmovie2k.co/watch-interstellar1-2014-online-putlocker-solarmov-primewire-free#video=bc3e2a15
15. Nagaraju Ch. A Study Of Dylan Thomas's Poetry [Web site] / Ch.Nagaraju, K.V.Seshaiah // Journal of Humanities and Social Science. – 2012 (Sep-Oct.). –Volume 1. – Issue 2. – PP. 06−10. – Access mode : http://iosrjournals.org/iosr-jhss/papers/vol1-issue2/B0120610.pdf?id=5595
16. Vincenzo Capirola. La villanella [Web site]. − Access mode : http://www.seagullsully.it/medievalsongs/rinascimento/vc_villanella.html

Silko R.N.
PhD in Pedagogic sciences, Associate Professor
Chernihiv National TG Shevchenko Pedagogical University

INTUITIVE PAINTING AS A CREATIVE METHOD TO PREPARE STUDENTS WITH ACADEMIC DRAWING

Силко Р.Н.
к.п.н., доцент
Черниговский национальный педагогический университет имени Т.Г.Шевченко

ИНТУИТИВНОЕ РИСОВАНИЕ КАК ТВОРЧЕСКИЙ МЕТОД В ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ ПО АКАДЕМИЧЕСКОМУ РИСУНКУ

This article analyzes the features of drawing on the right side of the brain as an innovative method in preparing future Art teachers. Particularly, it revealed potential and highlights mechanisms of effective use of "intuitive painting" as a creative method in preparing students with academic drawing.
Keywords: *drawing on the right side of the brain, creativity, academic drawing.*

В статье анализируются особенности правополушарного рисования как инновационного метода в подготовке будущих педагогов-художников. Раскрывается потенциал и освещаются механизмы эффективного использования интуитивного рисования как творческого метода при подготовке студентов по академическому рисованию.
Ключевые слова: *правополушарное рисование, креативность, академическое рисование.*

Сегодня в условиях адаптации отечественного высшего образования к вхождению в европейскую образовательную среду стоит вопрос о качестве подготовки конкурентоспособных специалистов в своей отрасли. Одной из основополагающих характеристик специалиста в любой отрасли является его творческий потенциал и креативное мышление. Особенно эти качества важны для будущих педагогов-художников.

Цель нашего исследования – раскрыть потенциал и показать механизмы эффективного использования «интуитивного рисования» как творческого метода при подготовке студентов по академическому рисунку.

Метод «интуитивного рисования» был изобретён и опробован в США в 60-е годы XX столетия. Американский преподаватель Бэтти Эдвардс [3] основала удивительно эффективную методику обучения рисования, и назвала ее «Drawing on the Right Side of the Brain». Метод основывался на концепции Роджера Сперри о функциональной специализации полушарий головного мозга. Так как наш мозг разделяется на два полушария, то он использует два способа переработки информации. Одно полушарие использует вербальный и аналитический режим мышления – в нем перерабатываются звуки, алгоритмы, математические вычисления, речь. Другое полушарие использует режим образный – сравнение размеров, восприятие цвета, перспективы предметов, которые видит целиком. Впоследствии, в работах Бетти эти режимы получили названия «Л-режима» и «П-режима» соответственно.

Суть метода интуитивного (или правополушарного) рисования заключается во временном подавлении работы левого полушария и передачу ведущей роли в рисовании правому, более пригодному для этой деятельности. При работе игнорируются мнения из памяти о том, как объект должен выглядеть. Вместо этого художник «видит объект на самом деле» − сравнивая его размер в целом, размер отдельных элементов, отношение пространства, света и тени и объединении всего этого в единую картину. Метод Эдвардс, впервые опубликованный в 1979 году, быстро стал революционным и получил положительную оценку среди признанных художников и преподавателей, которые немедленно взяли его на вооружение. К сожалению, в отечественном образовании эта методика практически не используется.

Интуитивное рисование приводит к активизации правого полушария, которое у человека отвечает за идеи, образы, творчество. В то время, как у взрослых, в основном доминирующим является левое – это логика, расчет, ограничения. Исходя из этого, метод интуитивного рисования сегодня активно используется в практике арт-терапии − это замечательный метод избежать внутренней цензуры, убрать эмоциональные блоки и взглянуть на мир и себя с другой стороны. Психологи, отмечают, что во время занятий улучшается мозговое кровообращение и происходит общая активизация деятельности головного мозга, что приводит к формированию новых путей взаимодействия между разными областями. А это в свою очередь включает компенсаторные механизмы [1, с. 10].

Именно такой огромный потенциал метода «интуитивное рисование» можно с успехом использовать в педагогических целях, в частности, − при подготовке студентов по академическому рисунку.

Особенно ценным и эффективным считаем использование интуитивного рисования на первых этапах, когда студенты только входят в мир академического рисунка. Использование метода интуитивного рисования позволяет студентам:

- слушать свою интуицию и себя;
- убирать барьеры «я не смогу», «у меня не получится»;
- развивать творческий потенциал;
- снимать стресс, отрицательные эмоциональные состояния;
- самовыражаться с удовольствием.

Дело в том, что правое полушарие у многих сильно отстает от левого. По мнению исследователей и самой Бетти [3, 1], в этом причина многих заблуждений в отношении способностей человека. Одно из таких заблуждений − что рисовать могут только те, у кого есть к этому склонность или одаренность. Интуитивный метод исходит из того, что рисование − это процесс не более сложный, чем чтение. Только за чтение отвечает левое полушарие, которое у большинства является доминирующим, а за умение рисовать − правое, которое многие привыкли не использовать. Методика рисования по Бетти Эдвардс − это набор уроков, каждый из которых постепенно приучает рисовать с использованием возможностей правого полушария − видеть контуры, вместо фигуры; различать негативные и позитивные пространства (менять местами фигуру и фон); видеть перспективу и соотношение предметов (чувствовать пропорции); видеть работу света и тени; и собирать отдельные элементы в целостное восприятие. Бетти Эдвардс предлагает семь уроков, выполняя которые человек научается переключать себя в творческое состояние − включать правое полушарие. Именно развитию умения переключаться в с левого полушария на правое – и направлена система специальных упражнений, которые выполняют студенты на занятиях.

Например, одним из классических упражнений в интуитивном рисовании является копирование изображения, перевернутого вверх ногами. При таком рисовании включается правое полушарие, так как левое не может узнать предмет. А Правое видит не конкретный объект (предмет), а набор форм, линий и теней, что рисовать проще и понятнее. Когда изображение перевернуто, то Левому трудно разложить его на аналитические, логические понятия. Тогда в работу автоматически включается правое полушарие. Если рисовать

видимые линии и формы, а не конкретный узнаваемый предмет, то результат может очень удивить сходством с оригиналом.

Согласно методу правополушарного рисования, процесс рисования состоит из пяти базовых навыков и двух передовых [3, с. 16].

Базовые навыки:

1. Восприятие очертаний (краёв).
2. Восприятие относительных углов и пропорций
3. Восприятие пустого пространства.
4. Восприятие соотношений света и тени.
5. Восприятие целостного образа или гештальта.

Также необходимы и дополнительные базовые навыки для творческого, выразительного рисования, ориентированного на искусство. Этих навыков два:

1. Рисование по памяти.
2. Рисование при помощи воображения.

Конечно, важными являются ещё и множество технических приёмов рисования, например разные способы использования материалов и инструментов, которые используются в рисовании. Но эти пять навыков обеспечивают тренировку восприятия для квалифицированного овладения способностью выражать свои чувства и мысли при помощи рисунка. Эти пять базовых навыков являются необходимыми предпосылками эффективного использования двух дополнительных, передовых навыков. Все семь компонентов являются единым комплексным навыком рисования.

Основными *принципами* использования методики правополушарного рисования в условиях вузовской подготовки являются:

1. Использование подготовительных упражнений для активизации П- режима и угнетения левополушарной работы мозга, характерной для большинства людей.
2. Некритичность, предоставление свободы выбора в процессе рисования.
3. Техничность – предоставление обучаемым конкретных (простых, эффективных и выразительных) техник и средств изобразительной деятельности.
4. Обеспечение быстрой результативности деятельности за счёт малого размера работ и других технических приёмов.

Подобно другим комплексным навыкам – таким как, скажем, умение ходить, читать, управлять автомобилем – рисование, по мнению адептов правополушарного рисования, складывается из нескольких взаимодополняемых навыков, которые составляют единое целое. Усвоив все компоненты и собрав их вместе, человек приобретает базовое умение рисовать. В дальнейшем нет необходимости постоянно накапливать дополнительные базовые навыки. Дальнейший прогресс определяется практикой, совершенствованием техники и изучением того, к чему можно приложить приобретённые навыки. «Совокупное умение рисовать то, что находится у вас перед глазами (воспринимаемый предмет, человек, пейзаж), требует только пяти фундаментальных навыков – не более. Эти навыки не являются собственно навыками рисования. Это навыки восприятия» [3, с. 8]

Таким образом, эффективно развивается художественное видение и мышление, которое является важнейшим навыком для овладения академическим рисунком. Конечно, использование метода интуитивного рисования не является единственным в обучении академическому рисунку. Логический анализ формы и конструкции, теоретические знания, технические умения – остаются неизменными факторами подготовки.

Использование средств интуитивного рисования позволяют студенту разблокировать свою потенциальную способность к реалистичному рисунку. Методы интуитивного рисования помогают начинающим раскрыться, и, таким образом, укрепить уверенность в своих силах с тем, что бы далее осваивать все более сложные составляющие академического рисунка, вовлекая в работу мощные функции обоих полушарий мозга. Также опыт интуитивного рисования позволяет научиться переходить в новый режим мышления,

имеющий огромный потенциал для мудрого, творческого решения любых проблемных ситуаций.

Литература:

1. Жарретт Л., Ленард Л. Рисунок. Полное руководство / Лорен Жарретт, Лиза Ленард. – М.: «Астрель», 2008. – 416 с.
2. Николаидис К. Естественный путь к рисованию / Кимон Николаидис // Пер. с англ. Е.Л. Кудрявцева. – Мн.: «Попурри», 2003. – 208 с.
3. Эдвардс Б. Откройте в себе художника / Бетти Эдвардс // Пер. с англ. П.А. Самсонов. – 3 изд. – Мн.: ООО «Попурри», 2004. – 240 с.

Turchyn T.M.

Doctor of Pedagogic Sciences, Professor

Chernihiv National TG Shevchenko Pedagogical University

THE ROLE OF HEDONISM IN STRENGTHENING PERFORMANCE OF YOUNG PUPILS' MUSICAL TRAINING

Турчин Т.М.

д.пед.н., професор

Чернігівський національний педагогічний університет імені Т.Г.Шевченка, Україна

РОЛЬ ГЕДОНІЗМУ В ПІДСИЛЕННІ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ МУЗИЧНОГО НАВЧАННЯ МОЛОДШИХ ШКОЛЯРІВ

The article reviewed the role of hedonism in strengthening performance of young pupils' musical training. It describes one of the concepts that entail modernization of elementary music education in modern conditions of society.

Keywords: *hedonism, young pupils, lesson, music art, emotions.*

У статті розглядається роль гедонізму в підсиленні результативності музичного навчання молодших школярів. Дається характеристика одного із концептів, що спричиняє модернізацію початкової загальної музичної освіти в сучасних умовах розвитку суспільства.

Ключові слова: *гедонізм, молодші школярі, урок, музичне мистецтво, емоції.*

Істотні соціальні, економічні, культурні зміни, що характеризують нині розвиток України, зумовлюють необхідність осучаснення існуючої системи освіти. Модернізація початкової загальної музичної освіти в Україні потребує впровадження у навчальний процес нових наукових підходів, ефективних форм, методів і засобів, реалізація яких зорієнтована на впровадження інновацій, які б осучаснили її, наблизили до вимог суспільства.

Аналіз наукової літератури свідчить про значну кількість праць вітчизняних учених, у яких розглядались різні аспекти музично-педагогічної проблематики, зокрема, пріоритети музичної початкової освіти окреслено в працях Л.Масол, Е.Печерської, В.Рагозіної, Г.Падалки та ін..

Мета статті полягає у з’ясуванні ролі гедонізму у підсиленні результативності музичного навчання молодших школярів.

Реалізацію гедоністичної функції початкової музичної освіти викликано потребою значно уважнішого, ніж дотепер, ставлення до завдань психологічної розрядки дітей у процесі мистецького навчання. Застосування різних методів впливу музики на особистість має бути засобом поліпшення загального самопочуття, підвищення працездатності, зниження стомлюваності, може сприяти створенню особливого “регульованого” корекційно-розвиваючого, комфортного для психіки дитини середовища. Саме музика як вид мистецтва впливає на людину завдяки засобам музичної виразності: мелодії, динаміці, тембру, темпу, способу звуковидобування, артикуляції. Застосування мелодій, які несуть гармонізуючи вібрації високих рівнів допоможе підвищити творчу активність учнів, сформувати в дітей певні емоційні стани, відчуття, образи та створювати нові. Дитячі музичні ігри передбачають акцентування ролі естетичної насолоди в сприйнятті і творенні мистецтва. Спочатку діти отримують естетичне задоволення від контакту з дорослими, які бавляться з ними у музичних іграх. Коли ж діти підростають, вони вже самі співають різні дитячі ігри-забави,

рухаються, пританцьовують, отримуючи при цьому естетичну насолоду і велике бажання самостійно демонструвати власні вміння і навички.

Сутність гедоністичної функції початкової музичної освіти полягає в тому, щоб привернути увагу дітей до краси навколишньої дійсності, сформувати в них естетичне ставлення до людини та природи рідного краю, тобто примусити здивуватися і захотіти вивчати. Музиці належить чи не найважливіша роль у керівництві почуттями та настроями дитини, адже саме музика становить природну потребу людини. Через мистецтво у дітей вибудовується ціннісна свідомість людини, вміння бачити її крізь призму образності, відчуття естетичної значущості світу, сформованості естетичних смаків. Заняття музикою створюють об'єктивні умови для розвитку музичного сприймання, художніх здібностей. Під впливом системних занять в учнів формуються естетичний смак до музики, ціннісні орієнтації у світі, уміння слухати і розуміти музичні твори, уявлення про музику, її характер, побудову, виражальні засоби, підвищується рівень емоційної чутливості, розвивається музичний слух, пробуджується творчий дух, творче начало, бажання та вміння творити за законами краси.

Особливу увагу під час добору музичного матеріалу варто приділяти творам українського мистецтва як найважливішому складнику духовної культури українського народу. Завдяки ознайомленню з творами національного мистецтва в учнів формується любов до Батьківщини, розуміння національних звичаїв, традицій. Атмосфера уроків музики має бути захоплюючою, динамічною, цікавою, сприяти новим відкриттям як в емоційному так і в пізнавальному планах. Відвідування таких уроків має викликати постійний пізнавальний інтерес до занять, радість від спілкування з мистецтвом і активне свідоме бажання оволодіння елементарними художніми знаннями і уміннями. Естетична насолода пов'язана з пізнавальною функцією і визначається емоційним, художньо-образним характером мистецтва, його здатністю хвилювати розум і почуття.

Духовна естетична насолода від процесу переживання своєї діяльності підіймає особистість над дійсністю, дозволяє сприймати навколишній світ з позицій мудрості, краси, людяності і спрямовувати свою творчу енергію на вищу мету – безкорисливий пошук краси, створення нових цінностей культури. Процес естетичного переживання полягає в особистій оцінці художнього твору в залежності від індивідуальних якостей людини, складу мислення, досвіду і ступені художньо-естетичного аналізу оцінки твору та багатьох психолого-педагогічних характеристик. Мистецтво формує естетичні ідеали, орієнтує на життєві пріоритети, висловлює інтереси прогресивних суспільних сил.

Звичайні людські почуття (радість, горе, захоплення, обурення тощо) набувають у процесі музично-естетичного сприйняття особливого естетичного характеру, їх переживання завжди пов'язані з відчуттям естетичної насолоди, яка здатна створювати художні образи, цінні самі по собі. Без естетичної насолоди музичне мистецтво втратить своє значення, оскільки чуттєва сфера є основою художнього сприйняття, виникає необхідність її розвитку. Б. Теплов вважав, що "художнє виховання завжди включає в себе виховання здібності сприйняття", причому, "художньо повноцінне сприйняття мистецтва – це "вміння", якому треба вчитися" [4, с. 98].

Але спроможність до сприйняття мистецтва і пізнання його не дається людині від природи, вона формується і розвивається у процесі тривалого системного виховання. Л. Виготський підкреслював, що для сприйняття мистецтва необхідно "творчо подолати своє особисте почуття, знайти його катарсис, і лише тоді дія мистецтва проявиться повністю" [2, с. 237–238]. О. Мєлік-Пашаєв [3] вважає, що художнє сприйняття – це здатність осягнути твір мистецтва як зоровий образ неповторного ідейно-емоційного змісту. На думку Б. Юсова "сприйняття і аналіз художніх творів об'єднує здатність до співпереживання, тобто до емоційної чуйності; наявність певного об'єму знань і уявлень про мистецтво; здатність розуміти форму художніх творів; переносити оцінки і художні судження на сприйняття явищ дійсності та інших видів мистецтва" [5].

Естетичне ставлення людини до дійсності і мистецтва – це не тільки процес сприйняття, це особливий стан людини – емоційно-естетичні переживання. Володіти естетичним ставленням до навколишнього – це означає мати розвинену здатність отримувати насолоду від дійсно прекрасного, розвинену потребу сприймати і створювати прекрасне, що надає психологічної розрядки дітям у процесі мистецького навчання. Отримання відчуття естетичної насолоди на уроках музики в початковій школі формує соціально-творчу активність учнів, безпосередньо впливає на всі форми суспільної свідомості. Піклування про гедоністичний ефект від занять музикою – умова, що випливає із самої суті початкової музичної освіти засобами виконавської діяльності. Адже "живе" спілкування з музикою створює об'єктивні можливості для одержання дітьми естетичної насолоди. Необхідною умовою реалізації гедоністичної функції початкової музичної освіти має стати вибір таких творів, що викликають емоційний відгук у дітей. Врахування вимоги усунення психологічного перенавантаження визначає і така ознака, як виконавська доступність. При виборі музичного матеріалу слід відмовитись від складних, технічно непосильних для учнів творів. Доступність музичного твору виконавським можливостям учнів має стати запорукою ефективності художньо-педагогічного впливу, психологічної розрядки дітей у процесі мистецького навчання. Самовиявлення учителя музики здійснюється передусім щоденними діями з формування особистісного естетичного образу поведінки, цілеспрямованою роботою з розвитку естетичної культури, емоційного збагачення, пошуку краси, естетичних почуттів, вдосконалення свого духовного обличчя.

Гедоністичне виховання виявляється у наданні учням при кожній зустрічі з музикою отримати гаму відчуттів. А сучасний учитель має намагатись розвивати естетичний смак, емоційну чутливість і почуття естетичної насолоди від музики. Гедоністичне спрямування музичного навчання має стимулювати творчість як учителя, так і його вихованців, створювати сприятливі умови для співробітництва учнів між собою і разом з учителем. Гедоністичне забарвлення уроку музики досягається через повагу до дітей в умінні володіти як фронтальним, так і дідичним спілкуванням, що включає в себе взаємне сприйняття суб'єктів, емоційний вплив і обмін інформацією.

Досвід педагогічної діяльності свідчить, що творча активність є одним із найважливіших чинників педагогічної майстерності, професійного зростання особистості учителя, в процесі якого здійснюється саморозвиток, самореалізація суб'єкта. Творча діяльність учителя музики як умова гедоністичного забарвлення уроку має виявитися у розв'язанні як типових, так і оригінальних завдань, які виникають у процесі роботи з учнями. Уключаючи всі ознаки творчості, вона має охопити процесуально-психічний (наявність пізнавальних та творчих здібностей), змістовий (рівень оволодіння системою художньо-естетичних та музичних знань та їх узагальнення), мотиваційний (потреба у виявленні, постановці та вирішенні музичних творчих завдань) компоненти.

Головною метою музично-творчої діяльності на уроці музики на базі підсилення гедоністичної орієнтації має бути пробудження інтересу до музичного мистецтва, що уособлює в собі інтелектуальні, соціальні та вольові процеси особистості, які зумовлюють творчу активність як дієву потребу в сприйманні та осмисленні музики, прагнень до глибоких переживань, самостійного вираження почуттів та думок в індивідуальній формі їх утілення.

На наше переконання, завдяки гедоністичному забарвленню музичного навчання має активізуватися художньо-творче спрямування уроків музики, що має виявитися в сюжетному взаємозв'язку музичних творів, які звучать на уроці, у змісті й структурі, у методах і прийомах, що застосовує учитель, в художньо-творчому осмисленні учнями різних музичних явищ, які є не однозначними, варіативними.

Гедоністичне спрямування уроків музики має полягати у безпосередньому спілкуванні, використанні таких прийомів, як навідні запитання, підказки впівголоса, запитальний або здивований погляд, схвальний жест, міміка – це прояв творчої активності учителя, що орієнтується на закономірності самої музики й вирішує педагогічні завдання

засобами музичного мистецтва на основі особистісно-діяльнісного підходу. Для гедоністичного забарвлення уроків музики характерною ознакою має стати особлива емоційна атмосфера, адже музика – мова почуттів: вона хвилює, викликає в дітей певні настрої і переживання. Одержані враження мають підсилитися під впливом учителя, який має передбачити свої почуття не тільки у виразному виконанні твору, але і в слові, міміці, жестах. Педагогічна діяльність учителя музики, з одного боку, має сформувати творчу особистість учня з глибоким внутрішнім світом, усвідомленим інтересом до музики, духовно-цінними орієнтаціями, а з іншого – спрямувати школярів на спеціальний музичний розвиток.

Ми дійшли висновку, що одним із засобів гедоністичного забарвлення сучасного уроку музики є уміння переключити увагу дітей. Переключення уваги поступово має розвиватися упродовж всього шкільного навчання, а особливо значної ролі при цьому має надатися початковій ланці освіти, адже саме в цей час найбільшої зосередженості має потребувати і роль педагога в розвитку уваги молодшого школяра. Продумуючи емоційний рисунок уроку, перехід від одного твору до другого, учитель має підтримувати необхідний емоційний настрій, знаходити прийоми переключення уваги учнів, а це має спонукати учителя до підготовки із зазначеної проблеми, побудованої на гедоністичних засадах.

Сюжетно-рольові і дидактичні ігри мають значно посилити показники зростання уваги, що має сприяти гедоністичному вихованню школярів. Розвиток уваги тісно пов’язаний з розвитком волі і довільності поведінки, здатності керувати своєю поведінкою. Гедоністичне забарвлення уроків музики має викликати естетичні почуття, переживання, насолоду, тобто естетичну взаємодію предметів, явищ дійсності.

Слухаючи музику, молодші школярі мають не тільки відчути або пережити певні стани, але й диференціювати матеріал, який сприймають, проводити відбір, а значить, мислити. За допомогою почуттів або емоцій учень має передати своє ставлення до твору, власне розуміння задуму композитора, і через музику це мають сприйняти слухачі, а саме і цим досягається гедоністичне спрямування музичного навчання. І. Бех стверджує, що “виховний процес може бути продуктивним тільки тоді, коли він розгортається на тлі актуалізованого ансамблю позитивних емоцій виконавця” [1, с. 12].

Реалізація комплексного підходу до уроку музики має бути тільки на базі професійної методичної підготовки учителя. Вона передбачає осмислення всіх видів музичної діяльності молодших школярів так, щоб розвиток музичних здібностей здійснювався у взаємозв’язку (один вид діяльності збагачував другий), кожний урок має бути невід’ємною частиною цілісного процесу музичного виховання, що сприяє гедоністичному вихованню дітей.

Якість сучасного уроку на базі підсилення гедоністичного орієнтування в значній мірі має визначатися активністю учнів. Проблема активності має залежати і від індивідуального підходу учителя до кожного учня, від знання сильних і слабких сторін учнів, їхніх інтересів, нахилів для того, щоб оптимістично оцінити можливості конкретного учня, передбачити деякі несподівані ситуації і не розгубитися, а прийняти відповідне рішення і відчути радість, захоплення і підвищення майстерності естетичного насолоду.

Отже, підсилення ролі гедоністичного спрямування музичного навчання учнів початкової школи передбачає максимальне забезпечення естетичної насолоди учнів від процесу музичного навчання. Одна із функцій мистецтва – психологічна розрядка людини – має бути повною мірою зреалізована на уроках музики. Заняття мистецтвом для молодших школярів має бути бажаним, доставляти радість, викликати задоволення. Реалізація гедоністичної функції мистецтва має суттєво знизити роль примусу, надто критичної оцінки результатів навчання учнів, покарання з тим, щоб спонукати учнів до вільного самовиявлення в мистецтві, сприяти розкріпаченню їх художньої уяви, уникати перевтоми. Джерелом естетичної насолоди для дітей має стати не лише зміст, а й естетичні ознаки художньої форми творів.

Література:

1. Бех І. Духовний розвиток особистості: поступ у незвідане / І. Бех // Педагогіка і психологія. – 2007. – № 1. – С. 12.
2. Выготский Л. Психология искусства / Выготский Л. – М. : Искусство, 1986. – 573 с.
3. Мелик-Пашаев О. Педагогика искусства и творческие способности / А. Мелик-Пашаев. – М. : Знание, 1981. – 96 с.
4. Теплов Б. Избранные труды: В 2 т. – М. : Педагогика, 1985 – 328+360 с.
5. Юсов Б. Проблема художественного воспитания и развития школьников / Юсов Б. – М., 1984. – 158 с. Режим доступа: – http://www.culturalstudies. In.ua/knigi 7 29. php.

Fedushko S. S.,
Doctor of Philosophy
Zhukovs'ka Y. S.,
Student
Vinichenko T.O.
Student
Lviv Polytechnic National University, Ukraine

THE ROLE OF ONLINE INFORMATION RESOURCES IN THE OPERATION OF KINDERGARTENS

There is a perception that government agencies do not provide an adequate level of public information related to the operation of public kindergartens. As a result a study was commissioned to evaluate the amount of information available to the general public. Two kindergartens, one private and one public were selected for the study; " The Kindergarten Erudyt and the Lviv pre-school educational kindergarten "Nursery-kindergarten No. 187, Lviv City Council". The results of that study providing an overview of the concepts of preschool practices of teaching, describes the available features of the information resources of the kindergartens, and presents a comparison of the websites' features and shortcomings.

Keywords: *preschool education, information, web site, content.*

Today, the term, *Preschool Education* covers the pedagogy of teaching and education of the individual. One of the areas is age pedagogy – the science that studies the regularities of teaching and upbringing of people of different age groups. Preschool education – studies of the patterns of development, elementary education and learning habits of children in the ages preceding the entry into school. Today, the issue of selecting a child's educational institution is a relevant issue for all parents. Because many parents will get their information from the Internet, we decided to compare the availability, quality of content and reliability of content from two similar kindergartens; One public and one private. In the study, all the information was taken from the kindergarten's official websites. (Figures 1 and 2).

Both institutions' sites were rather simple, presenting an intuitive navigation menu making it easy to find desired information. Also, to improve user-confidence each site offered the ability to provide user-feedback. The menus for both sites were quite extensive and easily navigated. Each site contained a lot of useful information for parents. However, there was still a need for additional information. Information on the websites is very relevant, especially for parents, but it is not updated frequently. The design of both sites were almost identical. However, it is worth noting the Kindergarten No. 187 (public) site was brighter and more attractive, while the site for Erudyt is more serious, as if a parent might be looking for child care. The promotion of educational services for both kindergartens was very competitive.

They both offered a wide range of additional, interesting activities such as dance lessons, religious education, patriotism, preparation for school, and so on. We concluded, after an analysis of the comments in various public forums, the positive reviews of Erudyt outweigh those of the public kindergarten.

Figure 1. Erudyte Official WebSite

Figure 2. Kindergarten №187 WebSite

Table 1

Comparison of public and private kindergarten on a 10-point scale

Comparison Criterion	Kindergarte №187	Kindergarte Erudyt
Informational content (content)	8	8
Ease (navigation)	9	9
Design (appeal)	9	7
Advertising and promotion of educational services	8	8
Positive publication of establishment	6	8
Updating and updating information	5	5
Average evaluation	7.5	7.5

Figure 3. Score Criteria

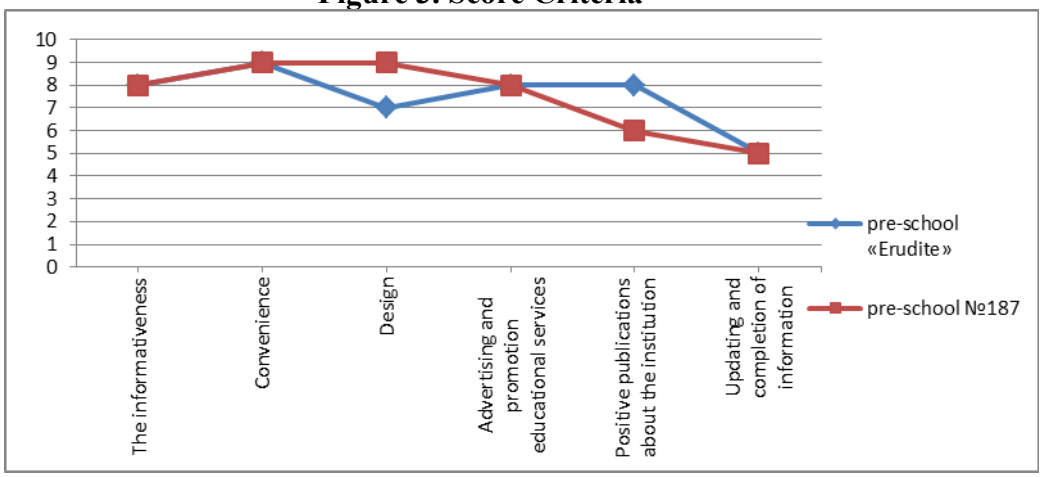


Figure 3 shows the differences between the two sites. The advantages and shortcomings of each kindergarten differ (see Table 2, below) however, the overall grade point average (see Table 1, above) for each of the kindergartens was the same.

Online registration is available for the public kindergarten with the ability to make subsequent revision and to track the progress of the application, which greatly facilitates the parents contact with the kindergarten. This feature is not available to Erudyt. Educational services are provided by each of the kindergartens under the "General Program", but Erudyt offers a greater choice of subjects, such as weekly; Art, ethics and etiquette, and English daily (caregivers communicate with children in English). With regard to meals, Erudyt provides 4-5 meals per day. In addition, Erudyt provides juices and vegetables in unlimited quantities and cooks all of their food in certified in Ukraine, bottled water. Whereas the public kindergarten provides only 3 meals per day (breakfast, lunch, afternoon snack), due to the cost of food.

The two kindergartens develop their educational curriculum on different paths, i.e. Erudyt listens to the demands of parents and Kindergarten №178's parents listen and adhere to the generally accepted rules of education. One of the outstanding advantages of Kindergarten №178 is the availability of specialized groups for children with impaired speech. These children have the

opportunity to work with a speech therapist and other professionals who design their approach to each child.

Table 2

Advantages and Shortcomings of the Site Content

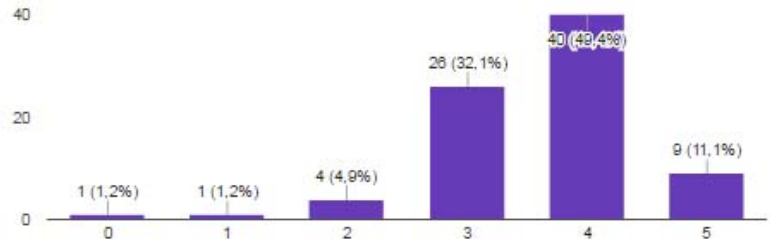
	Advantages	Shortcomings
Kindergarten Erudyt	✓ The list of services. ✓ Capacity of groups. ✓ Special programs for the development of children.	× No online registration. × No division of groups of related disabilities. × Cost.
Kindergarten №187	✓ Online registration. ✓ List of services. ✓ Division of groups of related disabilities. ✓ Special programs for the development of children. ✓ Cost.	× Capacity of groups.

Judging from photos, the conditions of both facilities appear quite normal and similar with no significant difference between the two. The rooms have many different educational games, a place for learning, every baby has their own place for quiet time and rest.

The major problem is the geographic location of quality kindergartens as well as the number of available spaces for children. If there is a particular kindergarten a parent wants their child to attend, they generally will have to put their name on a waiting list to get admitted. Another issue we hear a lot about is the lack of qualifications of the employees in kindergartens. Without qualified teachers children do not develop and are ill-prepared to enter school. This occurs when children are just being supervised rather than engaged in scholastic activities that are preparing them for future grades in school. All parents want their children to have constant attention, learning something new and be provided an environment where the child(ren) want to return again and again to the kindergarten. So we conducted a small survey where we could assess the quality and accessibility of preschool educational institutions.

According to the results of the survey, of the 101 respondents, 19.8% acknowledged there were too few quality and accessible kindergartens. Below are the results of the remaining 80.2% of the respondents from the city: **25.9%** - Believe there are enough quality kindergartens; **40.7%** - Understand there are not enough kindergartens, but the lack of kindergartens would not prevent children from attending a less quality kindergarten; **33.3%** - Believe that lack of available kindergartens would not be a problem. The survey showed that only a quarter of respondents (25.9%) were satisfied that there were an adequate number of quality kindergartens. According to Fig. 2, the overall qualification level of teachers remains at a high level, with only 8% of the respondents indicating level of physical and mental development is unsatisfactory.

Figure 4. Evaluation of Teacher Qualification



Another key issue is the price of kindergarten service. From the survey 53.8%, are not satisfied with the price they have to pay for kindergarten (assuming it is too high), the remaining 46.2% of the respondents were satisfied with the price. Therefore, it probably remains a matter of the family budget and their ability to pay a certain amount of money for these services. In

conclusion we can say that pre-schools are quite serious about their web sites and their content. Despite the fact that many believe that public kindergartens have declined, this has not proven to be the case as in many areas and sectors the public kindergartens are not inferior and position themselves on a level with private kindergartens. For information, convenience and web sites they are almost identical, and with the exception of some shortcomings they overlap with many of the same benefits.

References:

1. White K. Yu. Teaching Council in preschool educational institution: preparation and holding / Karl J. White. - M.: TC field, 2004.
2. Lviv pre-school nursery-kindergarten №187 Lviv city council [Electronic Resource]. - Access: http://www.education.ua/ua/kindergartens/lvov/ds-187/
3. School, Lyceum garden "Scrabble.". – Access: http://erudyt.shkola.lviv.ua
4. Fedushko S. S., Syerov Y. O., Pazderska R. S. Research of key factors of the academic institutions authoritativeness. Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2016. - pp. 332 - 335.
5. Syerov Y. O., Fedushko S. S., Pazderska R. S. Efficiency information resource of the library. Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles. – Agenda Publishing House, Coventry, UK, 2016. - pp. 335 - 339.
6. Федушко С., Лобода З. Популяризація послуг відділу академічної установи у соціальних медіа. Сучасні наукові дослідження та розробки: теоретична цінність та практичні результати - 2016: матеріали міжнародної науково-практичній конференції, Словаччина, 15-18 березня 2016 р.). - К.: ТОВ "НВП "Інтерсервіс", 2016. - Vol.1. - с. 141-143.
7. Каменєва В., Федушко С. Тактика та стратегічне планування рекламної кампанії школи мистецтв у Facebook. V Міжнар. наук. конф. «Інформація, комунікація, суспільство» (ІКС-2016). – С.98-99.
8. Шмакова О., Федушко С. PR-технології як ефективний інструмент популяризації театру у соціальних мережах. V Міжнар. наук. конф. «Інформація, комунікація, суспільство» (ІКС-2016). – С.100-101.
9. Якцух Н., Федушко С. Інформаційний ресурс як невід'ємна складова успішної рекламної діяльності підприємства. V Міжнар. наук. конф. «Інформація, комунікація, суспільство» (ІКС-2016). – С.278-279.
10. Яремко М., Федушко С. Інформаційний ресурс як ефективний засіб інформаційно-рекламного представництва ресторанного закладу у WWW. V Міжнар. наук. конф. «Інформація, комунікація, суспільство» (ІКС-2016). 19-21 травня 2016 р., Львів-Славське. – С.288-289.

Shpitsa R.I.

Postgraduate student,

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

THE UNTRADITIONAL FORMS OF WORK IN INTEGRATED LESSONS FOR PUPILS IN GRADES 7−8

Шпіца Р.І.

аспірантка

НПУ імені М.П. Драгоманова (Україна, м. Київ)

ЗАСТОСУВАННЯ НЕТРАДИЦІЙНИХ ФОРМ РОБОТИ З УЧНЯМИ 7-8 КЛАСІВ НА ІНТЕГРОВАНИХ УРОКАХ

The article points out a role and importance of integrated Music lesson for pupils in grades 7−8. The author characterizes some untraditional forms and methods of work with students and gives some examples of integrated Music lessons.

Key words: *integration, alternative forms in education, integrated lessons, pupils, school art education.*

Розглянуто інтегрований урок як одну з нетрадиційних форм роботи з учнями 7-8 класів. Коротко пояснюються особливості проведення таких уроків, їх зміст і мета. Розглянуто один з авторських нетрадиційних уроків.

Ключові слова: *інтеграція, інтегровані уроки, нетрадиційні форми навчання, учні, шкільна мистецька освіта.*

Освітня сфера XXI століття характеризується інтенсивними процесами інтеграції. Вони стають реакцією на освітні виклики сьогодення і зорієнтовані на підвищення творчого потенціалу людини. В зв'язку з цим, роль інтегрованого уроку, як нетрадиційної форми навчання значно зростає, оскільки передбачає комплексність знань та формування цілісної картини світу учня.

Дослідженню наукових та методичних аспектів інтеграції у мистецькій сфері присвятили свої праці та наукові дослідження такі передові вітчизняні науковці як Л.Масол, О.Отич, М.Сова, О.Соколова, В.Салій, О.Щолокова, Ю.Юсов. Питання, пов'язані з альтернативними формами проведення навчання («нетрадиційні» уроки) та їх специфіку розглянуто у низці наукових праць як провідних дослідників Україні, так і науковців країн СНД (Н.П.Волкова, М.М.Фіцула, В.І.Лозова, Г.В.Троцко, О.Я.Савченко, І.П.Підласий, С.В.Кульневич, Т.П.Лакоценіна, Н.В.Бордовська, А.А Реан, І.Ф.Харламов та ін.). У свою чергу, специфіку нетрадиційних форм процесу навчання, особливості уроків та та їх класифікацію висвітлили у наукових напрацюваннях Н.П.Волкова, М.М.Фіцула, В.І.Лозова, Г.В.Троцко, І.П.Підласий, С.В.Кульневич, Т.П.Лакоценіна та ін.). Тоді як методичні аспекти інтегрованого уроку, їх проблематику та роль у сучасній дидактиці розглядали вчителі-практики: О.М.Макарчук, І.Р.Демидович, Л.В.Петько, Л.А.Полева, Г.Букреєва, Л.Т.Мокрецька, С.Ковтунець, А.О.Андреєва, В.М. Котіна, Г.Поліщук та М.Тука.

Наукові пошуку вищезазначених науковців переважно стосувалися процесів інтеграції у вищій школі та частково охоплювали середню ланку освіти. Разом з тим хочемо відмітити, що в науковій літературі бракує розкриття специфіки інтегрованого уроку музики саме у 7-8 класах. Принцип інтеграції достатньо відображений у діючих підручниках, однак вчителі, не маючи чіткої системи методичних рекомендацій і змушені вирішувати проблемні питання проведення інтегрованого уроку музики на емпіричному рівні.

Мета статті – висвітлити власне розуміння поняття «інтегрований урок музики», окреслити переваги такого типу уроків у загальноосвітній школі та запропонувати авторські варіанти інтегрованих уроків музики.

У мистецькій галузі «інтеграція» характеризується як: «мета та засіб навчання»(О.Олексюк) [3], «процес» (В.Салій, М.Сова, Г.Поліщук) [11; 12; 10], «об'єднання частин в єдине ціле» (С.Ковтунець, Л.В.Петько, М.Тука) [2; 4; 5; 6; 7; 9; 13; 15]. Вона має вагомий вплив на вдосконалення такої усталеної форми навчання як урок. Особливо відчутним цей вплив саме у сфері мистецтва. Інтеграційні процеси дозволяють варіювати та осучаснювати структуру, види та типи уроків музики відповідно до потреб соціуму. У першу чергу цьому сприяють особливості даного предмету, які полягають в тому, що знання отримані на уроках музики завжди прямо чи опосередковано будуть забарвленні певною емоцією, оскільки сприймання музичних творів, знання про них, неможливе без відчуття та співпереживання, які виникають у школярів.

На сьогоднішній день у практиці педагогів часто зустрічаються нетрадиційні форми навчання, які якісно урізноманітнюють навчальний процес. Серед них великою популярністю користуються інтегрований урок. Однак наголосимо, що в останні роки у ЗОШ паралельно впроваджено і подовжує впроваджуватися також інтегрований курс «Мистецтво», який якісно сприяє інтеграції дисциплін художньо-естетичного циклу, однак кількість годин для засвоєння навчального матеріалу по суті зменшується вдвічі. Замість однієї години музичного мистецтва та однієї - образотворчого мистецтва(2 години на тиждень), одна година – «Мистецтво».

Як правило, **інтегрований урок -** це урок, на якому даються знання одночасно з декількох навчальних предметів. Це значно ускладнює завдання вчителя. Вчителі можуть як об'єднуватися у відповідні кафедри, спільно готуючись до уроків (урок проводиться двома або трьома вчителями одночасно), так і проводити урок одноосібно, інтегруючи навчальний матеріал із різних дисциплін [3, с. 230].

Отже, сучасна наука говорить про великий інтерес до нетрадиційних форм уроку, зокрема до інтегрованого уроку, який дає широкі можливості для імпровізації. Разом з тим, хочемо зазначити, що підготовка до нестандартного уроку може здійснюватися відповідно до алгоритму колективної творчої діяльності: формулювання мети уроку, планування, підготовка, проведення уроку, висновки. Разом з тим звернемо увагу на те, що в процесі підготовки будь-якого типу уроку використовуються різні види навчальної роботи: фронтальна, групова, парна та індивідуальна. А інтегрований урок можуть проводити 23

вчителі-предметники на одному уроці, або один вчитель інтегрувати навчальний матеріал відповідно до обраної теми. В такому разі він виступає своєрідним «інтегратором». Продовжуючи цю тезу зазначаємо, що викладач-інтегратор повинен так продумати етапи уроку, щоб вони не тільки були методично правильні, але і стали сходинками до набуття учнями мистецьких знань, які у майбутньому сформують мистецьку картину світу школяра. Для цього потрібно так підібрати дидактичний матеріал, щоб висвітлити певне поняття системно, цілісно, скористатися наявними можливостями кожного предмета, які інтегруються. Також потрібно вибрати відповідну наочність так, щоб вона вдало доповнювала етапи уроку. Учитель повинен прагнути максимально задіяти кожного, але так, аби не перевантажити дітей. Про ефективність інтегрованого уроку можна зробити висновки за рівнем засвоєння учнями понять, їх враженнями від уроку та інтересом підлітків до навчальної інформації [1].

Проаналізувавши наукові доробки передових вчених і вчителів-практиків, пропонуємо розглядати інтегрований урок як таку форму організації навчання, де взаємодіють і доповнюють один одного різні види мистецтва, тобто на уроці один вчитель-«інтегратор» проводить інтеграцію різних видів мистецтва, поряд з різними видами діяльності, щоб якомога повніше розкрити зміст теми уроку.

Тому, на основі детального розгляду та аналізу такої нетрадиційної форми навчання як інтегрований урок, хочемо запропонувати декілька прикладів авторських експериментальних нестандартних уроків-сценаріїв інтегрованих уроків музики. Серед них виділяємо: На основі детального розгляду нетрадиційних форм навчання, хочемо запропонувати приклади авторських експериментальних нестандартних уроків музики для 7-8 класів: *«Кліпмейкер», «Мистецька діорама», «Мистецька панорама», «Мистецька галерея», «Найрозумніший», «Пекельна мистецька кухня», «Орел і решка», «День в музеї», урок ток-шоу «Відомі імена та цікаві явища у мистецтві», «Мистецькі судові справи з суддею Музикусуріусом», «Гіпермаркет», урок «Music-party» та «Шкільне Євробачення»* [16; 17]. Серед них виділяємо: ***Урок «Орел і решка»,*** який може проводитися для узагальнення навчального матеріалу 2-4 уроків. Учні всього класу вдома повторюють навчальний матеріал, який стосується двох тем, оскільки вони не знають, по якій темі будуть відповідати. Клас ділиться на 2 команди. Кожна команда вибирає капітана. Два капітани-ведучі підкидують монетку. Якщо випаде «орел» − вчитель дає учням заздалегідь приготовані питання з першої теми, якщо ж «решка», то учні відповідають на запитання по другій темі. Разом з тим «орел» − означає, що капітану можуть допомагати у відповідях на запитання учасники його команди, а той учень, якому випала «решка», повинен самостійно справлятися з завданнями без допомоги з класу. В свою чергу, вчителеві потрібно сформулювати запитання у відповідності до розкриття проблеми, найбільш важливої для двох або декількох видів мистецтва.

Такі уроки створюють сприятливі умови для актуалізації потенціалу учня-підлітка, його пізнавальних потреб та інтелектуальних здібностей; посилюють інтерес до навчального матеріалу; приводять до використання «внутрішніх резервів» дітей та конкуренції що, в свою чергу, дозволяє підвищити ефективність навчання.

Впровадження описаних уроків проводилися на базі загальноосвітніх шкіл м.Києва, м.Мукачева, м.Ужгорода та м.Миколаєва. Учні-підлітки знаходили цікаві факти та відомості про певні мистецькі явища, персоналії митців та особливості їх творчої спадщини. Їм надавалася можливість проявити себе як індивідуально, так і в командній роботі. Все це в сукупності мало суттєвий вплив на інтерес школярів до предмету. Вихованці з великим задоволенням готувалися до уроків та збагачували свої мистецькі знання за допомогою додаткової літератури та мережі Інтернет.

Таким чином практика показує, що інтегровані уроки музики найбільш доцільно використовувати як підсумкові, під час узагальнення та закріплення знань, вмінь і навичок або під час введення нової теми. У формі інтегрованих уроків доцільно проводити узагальнюючі уроки, на яких будуть розкриті проблеми, найбільш важливі для двох або декількох видів мистецтв.

Разом з тим, представлені нетрадиційні форми навчання сприяють не лише формуванню мистецької обізнаності, а й практичних мистецьких знань, які становлять мету інтегрованих уроків. Саме це і становить перспективи нашого подальшого наукового пошуку у мистецькій галузі.

Література:

1. Інтегрований урок - розробка і застосування [Електронний ресурс] - Режим доступу http://poradi.ru/osobistist/26684-integrovanij-urok-rozrobka-i-zastosuvannja.html
2. Ковтунець С. Інтегрований урок – шлях до цілісного сприйняття учнями навколишнього світу [Електронний ресурс] / С.Ковтунець. – 2015. – 20 с. – Режим доступу. - http://www.slideshare.net/ssuserd266e3/ss-43540939?related=1
3. Олексюк О.М. Музична педагогіка: навч. посіб. – К. : КНУКіМ, 2006. −188 с.
4. Петько Л.В. Взаимодействие искусств на уроках музыки в средней общеобразовательной школе / Л.В.Петько, Е.В.Данилко // Взаимодействие искусств в духовном развитии школьников : Тр. докл. участников межреспубликанского семинара-совещания 17-19 апреля 1990 г. – Ворошиловград : Редакционно-издательский отдел облполиграфиздата. – 1990. – С. 43–47. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/8138
5. Петько Л.В. Англійська мова для студентів-хореографів. Дидактичний матеріал для практичних занять та самостійної роботи студентів з іноземної мови зі спеціальності 6.020202 «Хореографія» : навч. посібник для студентів та викладачів ВНЗ / Л.В.Петько. – К. : Талком, 2016. – 169 с. : іл., портр.
6. Петько Л.В. Н.В.Гоголь и музыкальное воспитание школьников / Л.В.Петько, Е.В.Данилко // Тез. докладов III Гоголевских чтений. – ПГПИ. – Полтава : Изд-во «Полтава». – 1990. – С. 68–69. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/8142
7. Петько Л.В. Робота над піснею в курсі англійської мови як один із засобів професійної підготовки студентів гуманітарних спеціальностей ВНЗ / Л.В.Петько // Іноземні мови. – 2011. – № 1 – С. 44–48.
8. Петько Л.В. Шляхи формування іншомовної соціокультурної компетенції студентів мистецьких спеціальностей ВНЗ у процесі фахової підготовки / Л.В.Петько // Проблеми підготовки сучасного вчителя: зб. наук. пр. Уманського держ. пед. ун-ту імені Павла Тичини. – Умань : П.П.Жовтий О.О., 2012. – Випуск 6. – Ч. 3. – С. 57–62. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7445
9. Петько Л.В. Виховний і професійний аспекти музично-педагогічної спрямованості навчання іноземної мови студентів ВНЗ у системі музично-педагогічної освіти / Л.В.Петько // Музика та освіта. − 2013. – № 3. – С. 14–18.
10. Поліщук Г. Інтегровані уроки в основній школі / Г.Поліщук // Математика в сучасній школі. − 2012. − № 6. − С. 21−22
11. Салій В. Впровадження інтегрованого підходу до усвідомлення підлітками художніх образів музики / В.Салій //Теорія та методика мистецької освіти. Наукова школа Г.Падалки: НПУ імені М.П.Драгоманова. − К., 2011. – 402 с.
12. Сова М.О. Інтеграція художньо-культурологічних знань у системі професійної підготовки вчителя гуманітарних дисциплін: автореферат дис. ... д-ра. пед. наук : 13.00.04 / М.О.Сова. – К., 2005. − 39с.
13. Тука М. Методика розробки інтегрованих уроків [Електронний ресурс] / М.Тука. – 2014. – 19 с. – Режим доступу : http://www.slideshare.net/tukanet67/metod-integr-lesson?related=2
14. Тернопільська В.І. Культура особистості школяра / В.І.Тернопільська // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка : зб.наук. пр. – 2005. – № 24. – С. 130– 133.
15. Pet'ko L.V. Formation of professionally oriented foreign language teaching environment in the conditions of university for students of art specialties / L.V.Pet'ko // Economics, management, law: problems of establishing and transformation: Collection of scientific articles. – Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE, 2016. – P. 395− 398. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/9779
16. Shpitsa R.I. Innovations in the integrated Music lesson: educational call of modern realias in comprehensive schools / R.I. Shpitsa // Science and practice: Collection of scientific articles. – Thorpe Bowker. Melbourne, Australia, 2016. – P. 307−310. URI http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/11880
17. Shpitsa Roksolana. Substantiation of artistic knowledges structure students' in Grades 7−8 in conditions of integrated lesson / Roksolana Shpitsa // IntellectualArchive. – Ontario : Shiny Word.Corp. (Canada). – 2016. – November/December. – Vol. 5. – No. 6. – PP. 53−62.

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
приглашает принять участие в Международных научно-практических конференциях:

Название конференции	Дата проведения	Последний срок подачи материалов	Срок выхода из печати эл.версии сборника
Современные научные исследования, Montreal, Canada	27 января 2017	26 января 2017	15 февраля 2017
Актуальные вопросы современной науки, Taunton, United States of America	24 февраля 2017	23 февраля 2017	15 марта 2017
Стратегии развития науки и образования, Namur, Belgique	30 марта 2017	29 марта 2017	15 апреля 2017
Научные исследования: тенденции и перспективы, Mexico City, Mexico	28 апреля 2017	27 апреля 2017	15 мая 2017
Актуальные вопросы современной науки, Valencia, Venezuela	26 мая 2017	25 мая 2017	15 июня 2017
Приоритетные научные направления, Plovdiv, Bulgaria	30 июня 2017	29 июня 2017	15 июля 2017
Проблемы и перспективы развития научной мысли, Pretoria, South Africa	28 июля 2017	27 июля 2017	15 августа 2017
Перспективы научных исследований, Dublin, Ireland	25 августа 2017	24 августа 2017	15 сентября 2017
Наука и практика: инновационный подход, Paris, France	29 сентября 2017	28 сентября 2017	15 октября 2017
Мировое научное пространство, Coventry, United Kingdom	27 октября 2017	26 октября 2017	15 ноября 2017
Наука и общество, Roma, Italy	24 ноября 2017	23 ноября 2017	15 декабря 2017
Наука и образование, Nürnberg, Deutschland	25 декабря 2017	24 декабря 2017	15 января 2017

Тематические направления конференций:

Секция 1. Экономика и управление национальным хозяйством.
Секция 2. Международная экономика.
Секция 3. Экономика и управление предприятием.
Секция 4. Развитие производительных сил и региональная экономика.
Секция 5. Деньги, финансы и кредит.
Секция 6. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
Секция 7. Налогообложение и бюджетная система.
Секция 8. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
Секция 9. Математические методы в экономике.
Секция 10. Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
Секция 11.Право.
Секция12. Экономика туризма.
Секция13. Менеджмент.
Секция14.Маркетинг.
Секция15.Психология, педагогика и образование.

Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).
Рабочие языки конференции: английский, русский, немецкий, французский, украинский и др.
Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте **http://conf.at.ua** Детальная информация на сайте: **http://conf.at.ua**

Координатор конференции:
кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна
Viber, моб. тел. +38 (068) 851-75-52
Skype: svetlana16471
E-mail: conf.at.ua@gmail.com
Сайт конференції: http://conf.at.ua

График публикации коллективных научных монографий на 2017 год

Название конференции, исходные данные издательства	*Срок предоставления материалов*	*Срок выхода эл. версии*
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Страховой рынок: отечественный и зарубежный опит. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	28 Января 2017	Февраль 2017
Информационная экономика: знание, конкуренция и рост. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	28 Января 2017	Февраль 2017
Проблемы занятости и безработицы. GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa	28 Февраля 2017	Март 2017
Интеграционные процессы в мировой экономике. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, United States of America	28 Марта 2017	Апрель 2017
Экономика знания: состояние, тенденции, перспективы. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	28 Марта 2017	Апрель 2017
Национальная безопасность: теория, методология, практика. Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India	28 Апреля 2017	Май 2017
Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики. Edizioni Magi, Roma, Italy	28 Апреля 2017	Май 2017
Конкурентоспособность предпринимательских структур: методы оценки и стратеги повышения. Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	28 Мая 2017	Июнь 2017
Социальная экономика: теория и практика. Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	28 Мая 2017	Июнь 2017
Учет, анализ и аудит: теория и практика. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	28 Июня 2017	Июль 2017
Туристическая индустрия: проблемы и решения. CARICOM, BARBADOS	28 Июня 2017	Июль 2017
Тенденции развития банковской системы в современных условиях. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	28 Июля 2017	Август 2017
Маркетинг: новые тенденции и перспективы. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	28 Июля 2017	Август 2017
Проблемы развития денежно-кредитной системы. Les Editions L′Originale, Paris, France	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Стратегические системы в управлении. EDEX, Madrid, España	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Внешнеэкономичсекая деятельность: проблемы и перспективы. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
Инвестиции и инновационное развитие: теория и практика. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
Проблемы и перспективы развития финансовой системы. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
Управление экономическими системами. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
Налоговая система: социально-экономический аспект. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	28 Ноября 2017	Декабрь 2017

Модели управления в рыночной экономике. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
Социально-экономическое развитие регионов. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	28 Декабря 2017	Январь 2018
Экономика природопользования. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	28 Декабря 2017	Январь 2018
ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ		
Инновационные процессы в образовании. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	28 Января 2017	Февраль 2017
Стратегии развития науки, образования и производства. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	28 Февраля 2017	Март 2017
Государственная политика в сфере образования. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	28 Февраля 2017	Март 2017
Инклюзивное обучение и воспитание: результаты, проблемы и перспективы развития. EDEX, Madrid, España	28 Февраля 2017	Март 2017
Современные технологии в педагогической науке. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	28 Марта 2017	Апрель 2017
Психолого-педагогические особенности интелектуального воспитания. Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	28 Апреля 2017	Май 2017
Теория и методика дополнительного образования. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	28 Мая 2017	Июнь 2017
Методология, теория и практика преподавания иностранных языков. Les Editions L′Originale, Paris, France	28 Июня 2017	Июль 2017
Актуальные вопросы социальной педагогики. CARICOM, BARBADOS	28 Июля 2017	Август 2017
Образование и воспитание: методология и практика. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Педагогика высшей школы: методология и практика. Edizioni Magi, Roma, Italy	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
Дополнительное образование: проблемы, поиски, решения. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
Проблемы и тенденции развития школьного образования. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
Вопросы педагогической и коррекционной психологии. Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	28 Декабря 2017	Январь 2018
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Политико-правовые и административные проблемы развития местного самоуправления. Edizioni Magi, Roma, Italy	28 Января 2017	Февраль 2017
Судебная система на современном этапе развития. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	28 Февраля 2017	Март 2017
Трудовое законодательсвто: отечественный и зарубежный опит. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	28 Марта 2017	Апрель 2017

Конституционное право: проблемы и перспективы развития. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, United States of America	28 Апреля 2017	Май 2017
Основные направления развития современной юриспруденции. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	28 Мая 2017	Июнь 2017
Корпоративное право: вопросы теории и практики. Les Editions L′Originale, Paris, France	28 Июня 2017	Июль 2017
Социальное законодательство в условиях глобализации. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	28 Июля 2017	Август 2017
Гражданское право и гражданский процесс: тенденции развития. EDEX, Madrid, España	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Право и Интернет. Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
Уголовное право, криминалистика и криминология: теоретические и практические аспекты. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
Нотариальное право: теория и практика. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
Полиция как институт общества. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	28 Декабря 2017	Январь 2018

Авторам выдаются справки об участии в разработке научных хозрасчетных тем:

1) Формирование механизма эффективного регулирования и управления экономической деятельностью предприятий (№ государственной регистрации 0113U007514).
2) Теория и практика управленческого и бухгалтерского учета, анализа и аудита деятельности субъектов хозяйствования (№ государственной регистрации 0113U007515).
3) Разработка концепции обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации мировой экономики (№ государственной регистрации 0113U007516).
4) Проблемы социально-экономического развития предпринимательства (№ государственной регистрации 0114U006191).
5) Формирование и совершенствование механизма устойчивого развития экономических систем (№ государственной регистрации 0114U006192).
6) Повышение эффективности управления предприятиями различных организационно-правовых форм в условиях финансово-экономической нестабильности» (№ гос. регистрации 0114U006193).
7) Социально-экономические проблемы менеджмента (№ гос. регистрации 0114U006189).
8) Проблемы занятости и регулирования трудовых отношений в отраслях экономики (№ гос. регистрации 0114U006190).
9) Методологические и практические основы экономики природопользования» (№ гос. регистрации 0114U006194).

Координатор – секретарь оргкомитета
кандидат экон. наук, Дробязко Светлана Игоревна
тел. +38 (068) 851-75-52
E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
Сайт: http://ecofin.at.ua

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)

приглашает принять участие в

Международном еминаре-стажировке:

«Наука и образование: европейский опыт»

European academy of sciences (Coventry, United Kingdom)

Целевая группа: профессорско-преподавательский состав, руководители высших учебных заведений, аспиранты, докторанты, магистранты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, все заинтересованные лица.

Форма участия - **заочная (дистанционная).**

Программа Международного семинара-стажировки:

Публикация статьи в сборнике статей или научном журнале	**36 ч**	**72 ч**	**108 ч**
Стоимость, ЕВРО *	**100**	**150**	**200**

**** Эквивалент в гривне или российских рублях по коммерческому курсу на дату оплаты.***

Платежные реквизиты для оплаты организационного взноса высылаются участникам дополнительно.

В стоимость участия входят следующие расходы: публикация статьи в сборнике научных статей или научном журнале, получение сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации, стоимость рассылки сборника статей (научного журнала) и сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации заказным письмом.

Рабочие языки публикации статей: английский, русский, польский, немецкий, французский, украинский и др.

Контактная информация:
кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна
моб. тел. +38 (068) 851-75-52 (Viber)
Skype: svetlana16471
E-mail: conf.at.ua@gmail.com
Сайт: http://conf.at.ua

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)

приглашает принять участие в
Постоянно действующем международном семинаре-стажировке:
«Инновационные технологиии в науке и образовании: европейский опыт»
Academy J. Dlugosza in Czestochowa (Poland)

Целевая группа: профессорско-преподавательский состав, руководители высших учебных заведений, аспиранты, докторанты, магистранты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, все заинтересованные лица.

Руководитель программы:
professor of Academy J. Dlugosza in Czestochowa (Poland),
Dr.hab., MBA,
Walery Okulicz-Kozaryn

Форма участия - заочная (дистанционная). Для удобства участников, все занятия проводятся на русском языке.

Участие в семинаре-стажировке возможно в трех вариантах: ***Минимальном, Базовом, Профи***.

Все варианты реализуются индивидуально, с помощью инновационных образовательных технологий. Участие в семинаре-стажировке автоматически является эффективным инструментом роста педагогического мастерства.

Начало Семинара-стажировки – в течение 2-4 дней с даты проведения платежа.

В стоимость участия входят следующие расходы: участие в международном семинаре-стажировке, публикация статьи в сборнике научных статей, получение сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации, стоимость рассылки сборника статей и сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации заказным письмом.

Рабочие языки публикации статей: английский, русский, польский, немецкий, французский, украинский и др.

Контактная информация:
кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна
моб. тел. +38 (068) 851-75-52 (Viber)
Skype: svetlana16471
E-mail: conf.at.ua@gmail.com
Сайт: http://conf.at.ua

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»

оказывает услуги по:

- **разработке макета для издания в типографии и/или печать по макету автора различных видов полиграфической продукции**: монографий (авторских и коллективных), книг, брошюр, учебников, учебных пособий, сборников статей и материалов конференций и других материалов в мягком и твердом переплете без ограничения тиража (от 1 до 1000 экземпляров);

- **профессиональной корректуре текста**;

- **профессиональному переводу текста** на: русский, английский, немецкий, французский, украинский и другие языки;

- **присвоению выходных данных (УДК, ББК) и ISBN Австралии, Австрии, Болгарии, Великобритании, Германии, Канады, США, Украины**;

- **размещению научных работ в научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU и в Российском индексе научного цитирования**. Разместить можно как новые научные работы, так и труды, изданные под Вашим авторством ранее.

Подробная информация на сайте журнала: http://ecofin.at.ua/

Надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Редакция научного журнала "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ" приглашает к сотрудничеству в рамках опубликования научных статей докторов и кандидатов наук, молодых ученых, докторантов, аспирантов, соискателей, адъюнктов, магистрантов, студентов, молодых специалистов, преподавателей, научных работников, практиков.

ISSN 2311-3413

Журнал включен в международные наукометрические базы:
Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
Index Copernicus International (импакт-фактор ICV 5,35 из 9)
Ulrich's Periodicals Directory

Полные тексты статей представлены в Научной электронной библиотеке **eLIBRARY.RU**

Периодичность - 1 раз в месяц

Язык издания: украинский, русский, английский.

Прием статей – до 28 числа каждого месяца.

К публикации принимаются статьи, оформленные в соответствии со следующими требованиями:

1. Объем статьи – 10-25 страниц, включая иллюстрации, таблицы, графики, список литературы.

- поля верхнее и нижнее, левое и правое – 2,0 см.
- межстрочный интервал – 1,5
- шрифт «Times New Roman» – 14
- абзацный отступ – 1,25 см (не допускается создание отступа с помощью клавиши Tab и знаков пропуска);
- текст выравнивается по ширине;
- ориентация – книжная, без переносов, без постраничных сносок.

2. Ссылки на источники необходимо делать по тексту в квадратных скобках с указанием номеров страниц в соответствии источником. Например: [2] или [5, с. 131].

3. Список литературы приводится в конце статьи в алфавитном порядке.

4. Рисунки, таблицы и графики должны иметь названия, а в случае если их в статье несколько, то и нумерацию.

СТРУКТУРА СТАТЬИ

. Общие требования: основной текст статьи должен содержать такие обязательные элементы:

- постановка проблемы;
- анализ последних исследований и публикаций;
- выделение нерешенных ранее частей общей проблемы;

- цель статьи (постановка задачи);
- изложение основного материала исследования;
- выводы.

2. Рисунки и таблицы необходимо подавать в статье непосредственно после текста, где они упоминаются впервые, или на следующей странице. Все элементы рисунка должны быть сгруппированы.

3. Формулы в статьях должны быть набраны с помощью редактора формул (внутренний редактор формул в редакторе Microsoft Word for Windows).

4. Статья должна содержать названия статьи, аннотации и ключевые слова на украинском, русском и английском языках, объем аннотации от 50 до 120 слов, количество ключевых слов - минимум 5 слов.

Статья должна содержать следующие структурные элементы:

- индекс УДК (в верхнем левом углу страницы);
- индекс JEL Classification (Journal of Economic Literature);
- фамилия и инициалы автора (-ов), ученая степень, ученое звание и название статьи на трех языках - украинском, русском, английском (не более 3-х авторов), **для зарубежных авторов** - только на русском и английском языках;
- аннотация на трех языках - украинском, русском, английском, **для зарубежных авторов** - только на русском и английском языках;
- ключевые слова на трех языках - украинском, русском, английском, **для зарубежных авторов** - только на русском и английском языках;
- текст статьи;
- список литературы;
- список литературы на английском языке (транслитерация).

Надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)

приглашает принять участие в
Международной научно-практической конференции:

«Актуальные вопросы современной науки»,

которая состоится в **Taunton, United States of America,**
24 февраля 2017 года

Тематические направления конференции:

Секция 1. Экономика и управление национальным хозяйством.
Секция 2. Международная экономика.
Секция 3. Экономика и управление предприятием.
Секция 4. Развитие производительных сил и региональная экономика.
Секция 5. Деньги, финансы и кредит.
Секция 6. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
Секция 7. Налогообложение и бюджетная система.
Секция 8. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
Секция 9. Математические методы в экономике.
Секция 10. Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
Секция 11.Право.
Секция12. Экономика туризма.
Секция13. Менеджмент.
Секция14.Маркетинг.
Секция15.Психология, педагогика и образование.

Для участия в конференции приглашаются преподаватели высших учебных заведений, научные работники научно-исследовательских учреждений, аспиранты, докторанты, слушатели магистратуры, студенты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, все заинтересованные лица.

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	**24 февраля 2017 г.**
Последний срок представления материалов	23 февраля 2017 г. **(включительно)**
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 марта 2017 г.

Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).

Рабочие языки конференции: английский, русский, немецкий, французский, украинский и др.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте **http://conf.at.ua**

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства США.

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Library of Congress United States of America.

Сборник будет размещен в международные базы цитирования: **РИНЦ** и передан на рецензирование для включения в Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

Детальная информация на сайте: **http://conf.at.ua**

Координатор конференции:
кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна
моб. тел. +38 (068) 851-75-52
Skype: svetlana16471

E-mail: conf.at.ua@gmail.com
Сайт конференції: http://conf.at.ua

Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

Trends in der Entwicklung der nationalen und internationalen Wissenschaft

Sammelwerk der wissenschaftlichen artikel

Passed for printing 29.12.2016. Appearance 30.12.2016.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 21,5. Circulation 300 copies. Order 25.

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2016

For permission to use material from this text, please contact the publisher at:

Verlag SWG imex GmbH
Bärenschanzstr, 75
Nürnberg, Deutschland,
Telefon: +380688517552
E-Mail: swgimexgmbh@gmail.com

ISBN 978-617-7214-44-0

View publication stats