

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Тези доповідей

**міжнародної науково-практичної
конференції
“Економічний розвиток і спадщина
Семена Кузнеця”**

30 – 31 травня 2019 р.

Харків 2019

Рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця, протокол № 8 від 3 травня 2019 р.

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця”: тези доповідей, 30 – 31 травня 2019 р. – Х.: ХНЕУ імені Семена Кузнеця, 2019. – 446 с.

У збірнику наведено матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця”. Представлено теоретичні та практичні результати наукових досліджень і розробок вчених щодо проблем економічного розвитку, циклічної динаміки соціально-економічних процесів, модернізації системи освіти, соціального розвитку суспільства, використання сучасних інформаційних технологій в управлінні системами, моделювання бізнес-процесів.

Матеріали публікуються в авторській редакції.

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей відповідальність несе автор.

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

УДК 005.591.45 (477)

О. Авраменко, І. Голофаєва

avramenkoev1969@gmail.com, irinaa_g@ukr.net

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків

АУТСОРСИНГ ЯК СКЛАДОВА ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Для досягнення конкурентних переваг, а саме зменшення витрат на логістику, покращення обслуговування клієнтів повинно концентруватися на основних компетенціях підприємства, а непрофільну діяльність можна передати на аутсорсинг.

Аутсорсинг передбачає передачу зовнішнім організаціям на основі контракту функцій, які раніше виконувалися власними силами. Передача функцій спричиняє зміни в матеріальних і людських ресурсах, також перерозподіляється право прийняття рішень. Крім питань, які можуть бути обумовлені в контракті (рівень сервісу, якість, ціна послуг), провайдер самостійно вибирає технології, ресурси, за допомогою яких буде виконувати свої функції [4].

Найчастіше аутсорсинг застосовується в логістиці, оскільки ефективно її використання дозволяє багаторазово підвищити конкурентоспроможність підприємства.

В економічній науці дослідженнями проблем аутсорсингу займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: А. Альбеков, Б. Анікін, Д. Бауерсокс, Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька, Н. І. Чухрай, М. Окландер, О. М. Тридід, М. Ю. Григорак, М. В. Зеленський та інші. Не зважаючи на широке коло наукових робіт, присвячених даній тематиці, виникає необхідність у визначенні перспектив розвитку логістичного аутсорсингу в Україні.

В основі аутсорсингу логістичної функції є прагнення підприємства до скорочення логістичних витрат, а також бажання сконцентруватися на основних видах діяльності. Поеднання інструментів логістики і аутсорсингу створює підприємству необхідні для функціонування в умовах сучасного ринку конкурентні переваги [1].

В сучасних умовах саме логістичний аутсорсинг є найбільш поширеним видом послуг аутсорсингу, поряд з іншими видами: бухгалтерським, кадровим, ІТ-аутсорсингом, рекрутментом, маркетинговим та іншими (рис. 1).

У сфері логістики межі аутсорсингу можуть бути обмеженими тільки закупівлею деяких

логістичних функцій, або можуть охоплювати управління цілими ланцюгами постачання.



Рис. 1. Розподіл послуг аутсорсингу в Україні

Таких науковців як, М. Ю. Григорак, Д. Рославцев виділяють такі види логістичного аутсорсингу [2, 3]: повний аутсорсинг – повна передача постачальнику послуг (аутсорсеру) всіх функцій компанії;

частковий аутсорсинг – спільне управління функціями компанії з аутсорсером;

трансформаційний аутсорсинг – передача аутсорсеру функціонального підрозділу з метою оптимізації роботи даного напрямку;

аутсорсинг спільних підприємств – створення спільного підприємства для управління виділеною функцією;

аутсорсинг бізнес процесів – аутсорсинг транспортування, зберігання, консолідації відправлень тощо.

На сьогоднішній день на аутсорсинг в Україні віддано близько 30 % логістичних послуг. У Китаї – приблизно 50 %, в США і Євросоюзі – майже 80 %. Частка витрат на логістику в ВВП в середньому по

світу становить 10–11 % (в Євросоюзі і США – 8 – 8,5 %, в Японії – менше 8 %).

Кількість логістичних компаній з послугами аутсорсингу в різних областях України наведено в табл.1.

Найбільш розвинуті логістичні послуги аутсорсингу у Київській, Харківській, Одеській, Дніпропетровській та Вінницькій областях України.

Таблиця 1

Логістичні компанії України, що надають послуги з аутсорсингу [5]

Області України	Кількість логістичних компаній з послугами аутсорсингу, од.	Частка в загальній кількості компаній з послугами аутсорсингу, %	Рейтинг, місце
Вінницька	431	6,067	5
Волинська	51	0,7179	19
Дніпропетровська	622	8,7556	4
Донецька	376	5,2928	7
Житомирська	135	1,9003	13
Закарпатська	61	0,8587	18
Запорізька	385	5,4195	6
Івано-Франківська	48	0,6757	20
Київська	1949	27,435	1
Кіровоградська	71	0,9994	17
Луганська	234	3,2939	10
Львівська	261	3,674	9
Миколаївська	160	2,2523	11
Одеська	633	8,9105	3
Полтавська	264	3,7162	8
Рівненська	90	1,2669	16
Сумська	100	1,4077	14
Тернопільська	44	0,6194	23
Харківська	828	11,655	2
Херсонська	96	1,3514	15
Хмельницька	44	0,6194	22
Черкаська	140	1,9707	12
Чернівецька	45	0,6334	21
Чернігівська	36	0,5068	24

Перевагами логістичного аутсорсингу в діяльності підприємства є:

по-перше, мінімізація витрат за рахунок передачі другорядних функцій фірмам-аутсорсерам, що є професіоналами в своїй сфері діяльності (транспортування, складування, IT послуги та інші). Це дає змогу зменшити кількість працівників, виключити витрати на утримання складських приміщень, транспорту та скоротити інвестиційні витрати;

по-друге, конкурентні переваги, за рахунок якості послуг, кваліфікації персоналу, зниження ризиків, пов'язаних з логістичними процесами на підприємстві.

Компанії, що використовують послуги логістичного аутсорсингу виділяють переваги для своєї діяльності (рис. 2).

У більшості випадків при передачі логістичних функцій та операцій на аутсорсинг домінують мотиви скорочення логістичних витрат, перетворення постійних витрат у змінні та згладжування навантажень у пікові періоди.

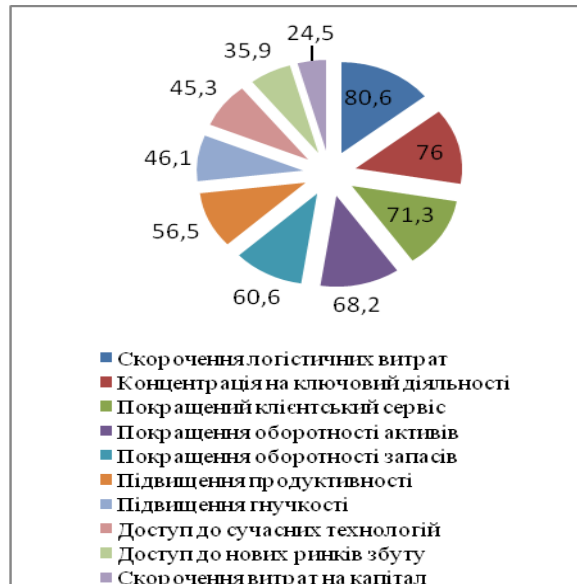


Рис. 2. Вплив логістичного аутсорсингу на діяльність компаній

Все більше підприємств усвідомлюють переваги використання послуг логістичного аутсорсингу. Даний вид діяльності має великі перспективи розвитку в майбутньому.

Отже, позитивним моментом застосування аутсорсингу є ефективний розподіл ресурсів, що, в свою чергу, відповідає природі вільної ринкової економіки в світі; негативним моментом є – втрата робочих місць при дислокації виробничих процесів, що особливо відчутно в промисловому секторі економіки

Список літератури

1. А. В. Широкова “Развитие социально-экономических отношений в аутсорсинге в условиях глобализации”, дис. канд. наук, Рос. гос. социал. ун-т, Москва, 2009. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.dissercat.com/content/razvitie-sotsialno-ekonomicheskikh-otnoshenii-v-autsorsinge-v-usloviyakh-globalizatsii>. Дата обращения: Мар. 17, 2019.
2. М. Ю. Григорак, та Л. В. Костюченко, *Логістична інфраструктура*, К.: Логос, 2013.
3. Д. Рославцев, та А. Бархаев, ”Дослідження аспектів використання аутсорсингу в логістиці на стратегічному і тактичному рівнях роботи підприємства”, *Научно-технический сборник*, № 82, с. 292 – 296, 2008.
4. Н. П. Карпова, ”Мировые тенденции развития логистического аутсорсинга”, *Nauka dziś: teoria, metodologia, praktyka*, Wrocław, 2013, с. 65-70.
5. Статистичний щорічник України [Електронний ресурс]. Доступно: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm. Дата звернення: Бер. 17, 2019.

КОНКРЕТИЗАЦІЯ КРИТЕРІЇВ ВИБОРУ МЕТОДУ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Невід'ємним атрибутом діяльності будь якого суб'єкта господарювання у ринковій економіці виступають ризики, вплив яких суттєво загострюється в умовах турбулентності української економіки. Фінансові ризики, що супроводжують цю діяльність, відіграють найбільшу роль та мають найбільший вплив серед усіх ризиків, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємств.

Особливість фінансових ризиків полягає в тому, що вони є наслідками взаємовідносин між суб'єктами ризику, а відтак, мають небезпечну властивість постійно змінюватися, не підлягати узагальненню і є суто індивідуальними та характерними лише даному суб'єкту господарської діяльності. Тому особливого значення набуває необхідність їхньої класифікації, ідентифікації, оцінки, прогнозування та нейтралізації. Всі ці завдання об'єднує в собі система управління фінансовими ризиками. Розвиток систем управління підприємств значною мірою залежить від урахування рівня фінансових ризиків та ефективності діючого ризик-менеджменту.

Актуальність управління фінансовими ризиками як суб'єктивно-об'єктивною категорією, яка не лише спричиняє збитки, а й за ефективного керівництва дає додаткові вигоди, стрімко зростає, адже без урахування ризику неможливо здійснювати будь яку фінансову та комерційну діяльність [68, с. 168].

Складний процес трансформації економічних відносин в Україні вимагає поглиблення теоретичних і практичних розробок з управління ризиком. Але до цих пір існують певні термінологічні розбіжності в трактуванні сутності фінансового ризику, залишаються недостатньо обґрунтованими методичні підходи до його класифікації. Розмаїття думок щодо суті фінансового ризику пояснюється, зокрема, багатоаспектністю цього явища, а також практично повним його ігноруванням у чинному законодавстві, надто обмеженим застосуванням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Відсутність чітко сформульованого поняття цієї категорії стримує практику оцінки ризику.

За своєю сутністю, ризик – це усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей через випадкові зміни умов економічної діяльності, несприятливі обставини тощо. Однак, таке визначення не враховує специфіки прояву

фінансових ризиків і може бути використане для визначення будь-якого виду економічних ризиків.

Фінансовий ризик – це не тільки ймовірність небезпеки втрат і недоотримання доходу, що супроводжує діяльність підприємства, в ситуації невизначеності в конкретних обставинах, але і поєднання можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих результатів, що має вартісний характер.

В системі механізмів управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання основна роль належить прийомам їх нейтралізації.

Оскільки підприємства практично не можуть впливати на зовнішні ризики, у системі прийомів управління фінансовими ризиками основна роль належить внутрішнім механізмам їх нейтралізації, які є системою методів мінімізації негативних наслідків, що обираються, і здійснюваних у межах самих підприємств.

Перевагою використання внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків є високий ступінь альтернативності ухвалених управлінських рішень, незалежних, як правило, від інших суб'єктів господарювання. Вони враховують конкретні умови здійснення фінансової діяльності підприємств та їх фінансових можливостей, дозволяють врахувати вплив внутрішніх чинників на рівень фінансових ризиків у процесі нейтралізації їх негативних наслідків. Складові механізми нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання таких основних методів наведених на рис. 1.

Слід зауважити що від обраного методу нейтралізації виявлених фінансових ризиків значною мірою залежить успіх підприємства в досягненні поставленої мети – підвищення фінансової безпеки та покращення фінансового стану суб'єкту господарювання.

В зв'язку з цим нижче запропоновано вісім критеріїв, яким мають задовольняти методи нейтралізації фінансових ризиків (табл. 1).

Детальний аналіз фінансового ризику і розроблення заходів, що зменшують його негативні наслідки до прийнятного рівня, як правило, дозволяють проводити високо ризиковані господарські заходи, фактично ризикуючи настільки малим, наскільки це прийнятно або допустимо для суб'єкта господарської діяльності.

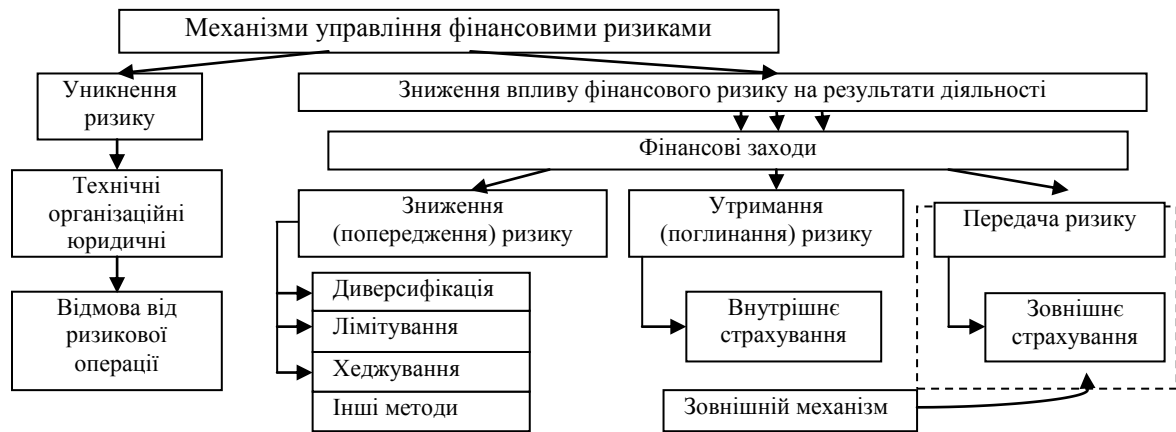


Рис. 1. Складові механізму нейтралізації фінансових ризиків підприємства

Таблиця 1
Критерії вибору методу нейтралізації фінансових ризиків підприємств

Критерій	Пріоритет при парному порівнянні
Ефективність	Пріоритет віддається методу, який дає змогу виявити джерела нейтралізації ризиків підприємства і визначити ефективність впровадження цих програм
Надійність	Пріоритет віддається методу, який дає змогу детально оцінити вплив загроз та небезпек на фінансовий стан підприємства
Економність	Пріоритет віддається методу, застосування якого в практичну діяльність підприємства вимагає менше витрат грошових коштів
Узгодженість	Пріоритет віддається методу, який дозволяє визначити співвідношення між ризикованістю та ефективністю фінансово-господарської діяльності підприємства
Доступність інформації	Пріоритет віддається методу, який базується на використанні доступної інформації
Витрати часу	Пріоритет віддається методу, застосування якого в практичну діяльність підприємства вимагає менше витрат часу
Вплив внутрішнього середовища	Пріоритет віддається методу, який дає змогу визначити взаємозв'язок між факторами внутрішнього середовища та ефективністю його фінансово-господарської діяльності
Вплив зовнішнього середовища	Пріоритет віддається методу, який дає змогу врахувати вплив зовнішніх факторів фінансового стану підприємства

Таким чином, через незадовільний фінансовий стан значної кількості підприємств на сьогоднішній день актуальними є проблема розробки систем прийомів, спрямованих на нейтралізацію найнебезпечніших проявів ризику, що призводять до кризового стану.

Розглянутий в роботі перелік основних внутрішніх та зовнішніх (зовнішнє страхування) механізмів нейтралізації фінансових ризиків, що спрямований на швидке поновлення платоспроможності й відновлення достатнього рівня фінансової стабільності суб'єктів господарювання також може бути істотно доповнений з урахуванням специфіки фінансової діяльності підприємств і конкретного складу портфеля їх фінансових ризиків

Список літератури

1. І. І. Алексєєнко, та О. П. Полтніна, Технологія оцінки та аналізу фінансових ризиків діяльності банку, *Економіка та суспільство*, 2017. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://economyandsociety.in.ua/journal-3/10-articles-3/250-poltinina-o-p-alekseenko-i-i>. Дата звернення Бер. 02, 2019.
2. О. О. Бабак, "Фінансові ризики та основні методи їх нейтралізації", *Вісник УАБС*, No 6 (23), с. 71–778, 2013.
3. П. Г. Белов, *Управление рисками, системный анализ и моделирование*, М.: Издательство Юрайт, 2016.
4. О. В. Васюренко, "Ризик як складова економічних процесів", *Фінанси України*, No 7, с. 68–74, 2015.
5. В. В. Глушевський, "Методологічні основи управління ризиками підприємницької діяльності", *Фінанси України*, No 10, с. 57–72, 2017.
6. Г. Л. Матвієнко-Біляєва, "Імплементация інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу", *І Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.*, X.: ХДУХТ, с. 360–361, 2018

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ В КРАЇНАХ ЄС

Високотехнологічне та наукомістке виробництво, займаючи провідне місце в забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки, характеризуються передовим у науково-технологічному плані виробничим апаратом, значним кадровим потенціалом дослідників, високими витратами на наукові дослідження.

До інноваційних факторів розвитку можна віднести наступні: інтенсивність НДДКР, сприяння розвитку талантів, знань і навичок для інновацій, перетворення активів знань у інновації та інноваційна діяльність. Головний показник “валових внутрішніх витрат на НДДКР”, який також називається інтенсивністю НДДКР, показує частку валового внутрішнього продукту (ВВП), присвяченого дослідженням і розробкам [1].

Протягом останніх трьох років витрати на НДДКР в ЄС стабілізувалися приблизно на 2,03% ВВП. На глобальному рівні на ЄС припадає п'ята частина світових інвестицій у дослідження та розробки [2]. Тим не менш, інтенсивність науково-дослідних робіт ЄС все ще відстає від інших країн з розвинутою економікою, таких як США, Японія та Південна Корея.

Відносна позиція ЄС у глобальному ландшафті досліджень і розробок також послабилася через стрімке зростання витрат на НДДКР у Китаї. Значні відмінності між країнами лежать в основі загальної тенденції ЄС, інтенсивність НДДКР коливається від 0,44% до 3,25% у 2018 році. Відмінності в інвестиціях в НДДКР, зокрема витрати на дослідження та розробку бізнесу між країнами, як правило, відображають відмінності в їхній промисловій структурі, інтенсивності знань секторів та дослідницьких можливостей [2].

Діяльність НДДКР здійснюється чотирма основними інституційними секторами: підприємництвом, урядом, вищою освітою та приватним неприбутковим сектором. Сектор підприємницьких підприємств, на який припадає 64,9% загальних витрат на НДДКР в ЄС (196,6 млрд. Євро), продовжує залишатися найбільшим інвестором у дослідження та розробки. Сприяння розвитку талантів, знань і навичок для інновацій має вирішальне значення для набуття нових наукових та технологічних знань. Щоб задовольнити попит на висококваліфіковану робочу силу та уникнути потенційного розриву у кваліфікаціях, ЄС потребує великої кількості випускників вищих навчальних закладів. Кількість учнів ЄС на 1 000 жителів у віці від 20 до 29 років, які закінчили вищу освіту в галузі

науки і техніки, зросла на 59% між 2006 і 2018 роками.

Незважаючи на зростання випускників вищих навчальних закладів у галузі науки і техніки за той же період (на 70%), жінки як і раніше залишаються недостатньо представленими в цих сферах. У 2018 році їхня кількість становила лише половину від кількості випускників чоловіків. Інновації можуть також перенести економічну структуру європейського співтовариства на більш наукомісткі заходи з більш високою доданою вартістю [5].

Ця структурна зміна має важливі наслідки для працевлаштування, оскільки вона допомагає пристосувати та стимулювати розвиток висококваліфікованої робочої сили.

Таким чином, показник зайнятості в наукомістких заходах як відсоток від загальної зайнятості показує, як постачання висококваліфікованої робочої сили живиться в економічну структуру країни. Зайнятість у наукомісткій діяльності становить більше третини загальної зайнятості в ЄС. У період з 2009 по 2018 рік ця частка дещо зросла з 34,2% до 36,1%. На рівні ЄС персонал НДДКР – дослідники та інші працівники, зайняті безпосередньо в НДДКР, становили 1,2% робочої сили у 2018 році [5], більшість з яких – у секторі підприємницьких підприємств.

Динамічне бізнес-середовище має важливе значення для просування та поширення інновацій. Завдання полягає у використанні НДДКР шляхом сприяння підприємництву та творчості для стимулювання інновацій та економічної конкурентоспроможності. Таким чином, заходи, спрямовані на поширення знань та поглинання ідей та інновацій, наприклад, через створення технологічних ринків та схем ліцензування, є настільки ж важливими, як інвестиції в генерування знань.

Чим вищий рівень поглинання та використання ідей від НДДКР, тим вірогідніше, що інноваційні гравці повинні інвестувати в майбутнє генерування знань за рахунок збільшення витрат на приватні НДДКР. Інноватори також допомагають створити більш динамічну інноваційну систему. У багатьох випадках вони сприяють структурним і технологічним змінам, необхідним для адаптації до нових обставин і викликів.

Майже половина (49,1%) підприємств ЄС повідомили про інноваційну діяльність у період з 2016 по 2018 рік. Частка залишалася відносно

стабільною після попереднього дворічного дослідження інновацій Спільноти (СНД) у 2016 році (48,9%) [3]. Частка інноваційних підприємств широко пов'язана з рівнями ВВП на душу населення. Німеччина мала найбільшу частку інноваційних підприємств на рівні 67,0%, але інші країни з високим ВВП на душу населення та рівнями продуктивності, такі як Франція, країни Бенелюксу та північної Європи, також, здається, створюють сприятливе середовище для інноваційної підприємницької діяльності. 67 % або більше підприємств, що повідомляють про інноваційну діяльність [4]. Ці країни також мають високу частку середньовисоких і високотехнологічних компаній-виробників або високу частку наукоємних послуг, таким чином, частка інноваційних підприємств також пов'язана з економічними структурами. Інноваційні компанії можна відрізнити за типом інновацій, які вони переслідують. Більше чверті (27,3 %) підприємств ЄС повідомили про організаційну інновацію, яка передбачала впровадження нового методу в бізнес-практиці підприємства, організації робочого місця або зовнішніх відносин.

Таким чином, за наведеними прикладами можна стверджувати, що НДДКР та інновації сприяють ефективній економіці, що ґрунтується на знаннях. Найважливіше, вони мають ключове значення для забезпечення науково-технічних рішень, необхідних для вирішення глобальних соціальних проблем, таких як зміна клімату та екологічно чиста енергія, безпека, а також активне та здорове життя. Не менш важливими будуть фундаментальні трансформації у бізнесі та виробничих процесах, у наданні послуг, способі

організації суспільства та інших нетехнологічних інноваціях. Державні інвестиції в НДДКР створюють базу знань та талант, які потрібні організаціям вищої освіти та інноваційним компаніям. Більш високі державні інвестиції в НДДКР також використовують приватні інвестиції в дослідження та інновації, забезпечуючи нові робочі місця в бізнесі та в наукових колах і, в кінцевому рахунку, збільшуючи попит на вчених і дослідників на ринку праці. НДДКР інвестиції стимулюють інновації, що сприяє конкурентоспроможності промисловості і створення робочих місць.

Список літератури

1. Європейська Комісія, Діяльність ЄС з науки, досліджень та інновацій, с. 10-12, 2018.
2. ОЕСР, Державні інвестиції в НДДКР у відповідь на економічні кризи – Довготривале дослідження для країн ОЕСР, с. 34–38, 2018.
3. ОЕСР Наука, технологія та промисловість, с.177–178, 2018.
4. Європейська комісія, податкові пільги з НДДКР: як зробити їх найбільш ефективними, с.4–7, 2017.
5. Євростат, Сталій розвиток в Європейському Союзі – Моніторинговий звіт про прогрес у досягненні ЦУР у контексті ЄС, Люксембург, с.180–182, 2018.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ ДІЯЛЬНОСТІ РЕФОРМОВАНИХ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

З 1 січня 2018 року в Україні стартувала медична реформа і медичні заклади, які надають первинну допомогу реорганізувались у комунальні некомерційні підприємства. Ця реорганізація змусила їх змінити підходи не лише до бухгалтерського обліку, а і до організації своєї діяльності у якості підприємства. Якщо раніше заклади охорони здоров'я отримували фінансування на здійснення своєї діяльності з бюджету і мало були зацікавлені в результатах своєї роботи, то тепер їм доводиться ці кошти "заробляти" і вміти правильно ними розпорядитись.

За договорами з Національною службою здоров'я України заклади первинної медичної допомоги фактично надають послуги, отримуючи за них плату. Оскільки таке фінансування є коштами, отриманими за надання послуг з медичного обслуговування, то стосовно цих коштів немає зобов'язань дотримуватися цільового використання. Заклади первинної медичної допомоги вільні у питаннях використання коштів Національної служби здоров'я за умови дотримання головної вимоги договору – надання медичної допомоги в повному обсязі, визначеному порядком надання первинної медичної допомоги та самим договором. Тобто керівникам таких реорганізованих медичних закладів потрібно приймати ефективні управлінські рішення. Важливу роль у вирішенні цього питання відіграє система управлінського обліку, яка бюджетним установам мало відома. Зараз стало очевидним, що вести внутрішній управлінський облік необхідно для того, щоб діяльність підприємства була максимально ефективною. У зв'язку з цим проблема постановки управлінського обліку в реорганізованих закладах охорони здоров'я загострилася саме в період впровадження медичної реформи.

Реформування охорони здоров'я, формування ринку медичних послуг, поява конкурентних відносин серед медичних закладів дозволяють констатувати наступ іншої економічної формації, старіння і низьку ефективність важелів управління, заснованих на адміністративних методах. У ситуації, що склалася успішне функціонування системи управлінського обліку сприятиме ефективній реалізації функцій загальної системи управління підприємством. При цьому адміністрація підприємства самостійно вирішує

питання організації управлінського обліку: як класифікувати витрати, якою мірою деталізувати місця виникнення витрат, яким чином вести облік фактичних або планових витрат, як організувати внутрішню управлінську звітність і контроль в закладах охорони здоров'я.

Мета управлінського обліку стосовно діяльності закладів охорони здоров'я може бути визначена як підготовка релевантної інформації, спрямованої на вирішення наступних завдань: планування і поточний контроль витрат підприємства, виявлення і подальше зниження неефективних витрат; калькулювання собівартості медичних послуг, що надаються підприємством; вироблення адекватної для поточного моменту цінової політики підприємства, обґрунтування переліку послуг, що надаються; бюджетування діяльності підприємства; оцінка зовнішнього середовища (в тому числі можливих змін ринкової кон'юнктури) з метою вироблення стратегії розвитку медичного закладу і визначення ключових показників ефективності. Управлінський облік як самостійна обліково-аналітична система може бути затребуваний лише в конкурентному середовищі, в умовах, коли господарюючому суб'єкту надана певна господарська самостійність і делеговані права при прийнятті тих чи інших рішень. Саме таке середовище формується в охороні здоров'я з моменту початку медичної реформи. Важливим управлінським завданням в діяльності закладів охорони здоров'я стає досягнення підвищення якості та доступності послуг за рахунок ефективного використання обмежених фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів. Можливості надання платної медичної допомоги закладами охорони здоров'я – комунальними некомерційними підприємствами з кожним роком все більше розширюються. Відповідно до Міжнародних принципів управлінського обліку, основним його об'єктом стає бізнес-модель підприємства. Вона покликана розкрити механізм, який використовується підприємством для створення економічних вигід і генерування грошових потоків, що особливо важливо в сучасних нестабільних зовнішніх умовах. Подолати кризовий період з найменшими втратами зможе не те підприємство, яке в якості першочергового завдання ставить всебічну економію коштів, а те, управлінські рішення якого

спрямовані на розвиток своєї бізнес-моделі. Поняття бізнес-моделі пов'язано в першу чергу з діяльністю комерційної організації. Однак в умовах реорганізації комунальних закладів охорони здоров'я в комунальні некомерційні підприємства, вирішення завдання економії коштів з одночасним розширенням господарської самостійності підприємств (наданням їм можливості здійснення діяльності, що приносить дохід) поняття "бізнес-модель" може бути адаптовано до діяльності медичних закладів. Бізнес-модель реалізується шляхом перетворення шести видів капіталу: фінансового, виробничого, інтелектуального, людського, соціального і природного. Очевидно, що в умовах функціонування медичних закладів основна увага повинна бути приділена трьом видам капіталу: інтелектуальному, людському і соціальному як найбільш значущим для цього високоінтелектуального виду діяльності. Розвиток бізнес-моделі неможливий без проведення аналізу мікро- і макросередовища, в якому функціонує медичний заклад, аналізу кон'юнктури ринку їхніх послуг. Розвитку бізнес-моделі сприяє також вироблення стратегії підприємства: стратегія в області основної діяльності та у сфері надання додаткових послуг, що приносять дохід; інноваційна стратегія; стратегія в області роботи з персоналом; регіональна політика (включаючи політику в галузі розвитку філіальної мережі). У зв'язку з цим до перерахованих вище завдань управлінського обліку в медичному закладі слід додати підготовку інформації, спрямованої на: обґрунтування і презентацію напрямків розвитку бізнес-моделі підприємства; управління в рамках обраної бізнес-моделі окремими ресурсами підприємства (з метою їх оптимального розподілу): людськими, фінансовими, матеріальними, нематеріальними, земельними та інформаційними (включаючи комунікаційні); підготовку варіативних прогнозів стратегічного розвитку підприємства. Однією з найважливіших функцій управління є планування. Планування – процес визначення дій, які повинні бути виконані в майбутньому для використання ресурсів і отримання доходів [3]. Основна мета планування – визначення необхідних ресурсів і джерел фінансування, що забезпечують реалізацію поставлених цілей.

Основними елементами планування є:

1) прогнозування і підготовка поточних програм; підготовка альтернативних планів за видами діяльності; обґрунтування і вибір оптимального варіанту поточного плану;

2) фінансове планування (бюджетування) засноване на системі бюджетів і призначене для координації, оцінки та адресності витрат. За допомогою бюджетування формується річний план по результатам діяльності, а також щомісячний план оперативної діяльності.

Одним із основних об'єктів економічного управління у медичних закладах є витрати. Саме

витратами в більшій мірі, ніж доходами можуть і повинні управляти керівники в середині підприємства на всіх його рівнях [2]. На сьогодні найбільш економічним підходом до побудови системи обліку витрат вважається підхід, за якого виділяються типові управлінські завдання (контроль за виконанням бюджетів: реалізації, придбання виробничих витрат на оплату праці, адміністративних витрат, витрат на збут тощо) [3]. Крім обліку витрат існують ще два важливих блоку управлінського обліку: система показників, яка служить для оцінки діяльності установи з метою своєчасного вироблення управлінських рішень; система управлінської звітності, яка дозволяє отримати вихідну інформацію для прийняття рішень. Інформація, акумульована системою управлінського обліку, покликана відповісти на два головних економічних питання: як заощадити і як краще розпорядитися зекономленими коштами? Вирішення зазначених питань – важлива економічна задача реорганізованих закладів охорони здоров'я. Іншим, не менш важливим соціально значущим є завдання забезпечення належної якості наданих медичних послуг, що забезпечить зростання кількості пацієнтів і, як результат збільшення фінансування від Національної служби здоров'я на їх обслуговування. Таким чином, призначення системи управлінського обліку в медичних закладах полягає в інформаційній підтримці управлінських рішень, спрямованих на: організацію контролю за використанням всіх видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових); підвищення ефективності їх використання; забезпечення належної якості наданих медичних послуг. Крім цього, важливе значення відіграє системність підходу до впровадження управлінського обліку. З цією метою необхідно провести попереднє дослідження теорії управлінського обліку, методології та оптимізації бізнес-процесів, а також техніки впровадження корпоративних інформаційних систем з урахуванням специфіки діяльності підприємства. Однією з основних умов успіху є чітке розуміння як проблем, так і економічних вигід від реалізації інформаційної системи управлінського обліку.

Список літератури

1. С. Ф. Голов, *Управлінський облік*, Київ, Україна: ЦУЛ, 2018.

2. О. Е. Николаева, и Т. В. Шишкова, *Классический Управленческий учет*, Москва, Росія: ЛКИ, 2010.

3. Г. М. Тарасюк, "Організаційні аспекти планування діяльності підприємств в ринкових умовах", *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*, № 2 (40), 2007. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/97345/93031>. Дата звернення: Берез. 24, 2019.

4. О. В. Карпенко, та Д. В. Карпенко, *Управлінський облік*, Київ, Україна: ЦУЛ, 2012.

ФЕНОМЕН ЛІДЕРСТВА: ПОЛІАСПЕКТНІСТЬ ПОНЯТТЯ

Одним із сучасних напрямків управління персоналом на підприємствах, які функціонують на міжнародному ринку, стає лідерство як мистецтво надихати персонал на досягнення неординарних результатів і одночасно як специфічний вид взаємодії, яке засноване на ефективному поєднанні різних джерел влади і спрямоване на заохочення персоналу до досягнення загальних цілей.

Виявлення і розвиток успішних лідерів на підприємстві стало однією з актуальних завдань сучасного бізнесу, тому підприємства активно навчають свій персонал вищої ланки, розвиваючи у нього навички, необхідні для успішного лідера.

Дослідження природи лідерства [7] показує, що воно виникає з певних потреб людей і їх об'єднань, які й покликані задовольняти лідери.

Лідерство це універсальний за своєю природою феномен суспільного життя, який існує скрізь: на великих і малих підприємствах і організаціях, в бізнесі і в релігії, в компаніях і університетах, в неформальних організаціях і масових демонстраціях. Лідерство властиво будь-якій сфері людської діяльності, для існування і процесу якої потрібно виділення керівників і відомих, лідерів і послідовників.

Уже проведено більше десяти тисяч досліджень, присвячених проблемі лідерства, але, тим не менш, до цих пір не існує однозначного трактування природи феномена “лідерства” і універсального підходу до його дослідження.

Неоднозначною є сама сутність і природа поняття “лідерство”. Так С. Філонович [10] зазначає дуалізм поняття “лідерство”, виділяючи дві ключових складові цього поняття:

1) статична – лідерство як “провідне становище окремої особистості, соціальної групи ... обумовлене більш ефективними результатами діяльності ...”;

2) процесна – лідерство як “процеси внутрішньої самоорганізації і самоврядування групи, колективу, обумовлені індивідуальною ініціативою їх членів”.

Більш детально природу феномена “лідерство” і його дуалізм розкриває аналіз еволюції теорій лідерства, які в різні періоди розвитку суспільства прагнули визначити, які основні чинники сприяють ефективному лідерству.

У процесі генезису теорій лідерства виділяють три ключові етапи розвитку цих теорій [6]:

1) донаукові теорії лідерства (теорія “великого людини”);

2) класичні теорії лідерства;

3) сучасні теорії лідерства.

Дослідження еволюції теорій лідерства [7] показує, що різноманіття концепцій лідерства, розроблених більш ніж за двісті років вивчення даного феномена, можна умовно розділити на три групи, виходячи з дуалізму поняття “лідерство”:

1) концепції, що базуються виключно на статичному аспекті лідерства, тобто акцентують увагу на вивченні виключно лідерських якостей (диспозиційний підхід);

2) концепції, що базуються виключно на динамічному аспекті лідерства, тобто вивчають поведінку лідера та ситуації, в яких знаходиться лідер (поведінковий підхід, ситуаційний підхід);

3) концепції, які прагнуть поєднати обидва аспекти лідерства, і статичний і динамічний (сучасні теорії лідерства).

Саме сучасні концепції лідерства найбільш повно відображають природу феномена лідерства, об'єднуючи в собі саме дуалістичну природу феномена “лідерства”.

Лідерство засноване перш за все на використанні особистого впливу керівника в процесі мотивації поведінки членів групи або працівників підприємства і в процесі взаємодії з ними, оскільки лідерство являє собою специфічний тип управлінських відносин, який спирається переважно на соціальний вплив.

Основою лідерства є специфічний тип відносин управління (лідерський тип), це відносини “лідер – послідовники”.

І. Колосов [4] зазначає, що багато дослідників намагалися дати власне тлумачення цього феномену, відзначаючи самі межі лідерства. Тому визначаючи сутність поняття “лідерство” в управлінні персоналом підприємства необхідно точно визначити його відносини з суб'єктом і об'єктом управління персоналом.

Так, І. Грищенко [2] зазначає, що в сучасних дискусіях з приводу визначення поняття “лідерство” переважає комплексний і поліаспектний підхід.

Згідно з Оксфордським словником англійської мови [8] поняття “лідер” (leader) виникло в XIII столітті, а поняття “лідерство” (leadership) виникло лише в XVIII столітті. При цьому в українській, російській, романських та інших мовах немає аналога англійської поняттю “leader”.

Оксфордський тлумачний словник з психології дає кілька визначень феномена “лідерство” [9]:

1) вплив на інших людей;

2) реалізація організаційного керівництва, яка реалізується топ-менеджментом;

3) охоплює (але не обмежується тільки цим) розробку бачення, планування, прийняття рішень, мотивацію, організацію, розвиток, наділення повноваженнями і сприяння діяльності людей для досягнення конкретних цілей.

Словник по конфліктології визначає лідерство “як спосіб впливу на групу, заснований на особистому авторитеті, визнанні особистості лідера” [3, с. 49].

Так, лідерство розглядається як центр групових процесів [17], тобто наявність групи (послідовників), при цьому лідер, є особистістю, в центрі групою активності, визнана всіма.

Також ряд дослідників при розгляді лідерства відзначають значну роль певних характеристик, необхідних для лідера, таких як певні особисті якості [19], вміння переконувати [16], вміння організувати діяльність послідовників [14], вміння здійснювати взаємодію з послідовниками [11], вміння вести за собою [12] та вміння впливати на людей [18].

Ряд учених відзначають, що лідерство – результат впливу ситуаційної складової, оскільки є інструментом досягнення цілей [15], результатом диференціації ролей [13], наявності влади у лідера [1] – формального лідерства.

Таким чином можна зробити висновок, що лідерство не має конкретного визначення для різних ситуацій, чим і пояснюється поліаспектність лідерства та існування різних підходів до аналізу його сутності. Тому пропонується розглядати сутність поняття лідерства на основі наступних груп аспектів:

- 1) наявність послідовників;
- 2) наявність відповідних якостей лідера;
- 3) ситуаційна складова.

Всі ці аспекти, які об’єднуються в сукупності і розкривають сутність багатоаспектного поняття “лідерство”.

Таким чином визначено, що феномен “лідерство” є поліаспектним поняттям і при його розгляді необхідно враховувати наступні ключові аспекти лідерства: лідерство як центр групових процесів; лідерство як прояв особистих якостей; лідерство як мистецтво переконання; лідерство як дію і поведінку; лідерство як інструмент досягнення цілей або результату; лідерство як взаємодія; лідерство як вміння вести за собою; лідерство як вплив; лідерство як владу; лідерство як диференціація ролей.

Результати аналізу генезису теорій лідерства свідчать, що при дослідженні та аналізі сутності лідерства завжди необхідно враховувати статичну і

процесну складові феномена “лідерства”, і всі аспекти даного поняття.

При цьому наявність крос-культурних навичок і вміння здійснювати комунікації з представниками інших національних культур є необхідними характеристиками лідера, який є керівником на підприємстві, що функціонує в умовах міжнародного бізнесу, і персонал якого взаємодіє з представниками інших національних культур.

Список літератури

1. Э. В. Вергилес, *Теория лидерства*, Москва: Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики, 2001.
2. І. М. Грищенко, “Теоретико-методологічні засади лідерства”, *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*, № 1, с. 111-122, 2015.
3. С. Б. Давлетчина, *Словарь по конфликтологии*. Улан-Удэ: Издательство ВСГУ, 2005.
4. И. А. Колосков, “Современные подходы к теории лидерства”, *Вестник РМАТ*, № 3, с. 51-57, 2015.
5. В. Котельников, *Эффективный лидер*, 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.cecsi.ru/coach/leadership.html>. Дата звернення: Січ. 20, 2018.
6. Т. А. Крылова, “Развитие теорий лидерства в экономической науке управления”, *Экономический журнал*, № 1(37), с. 53-70, 2015.
7. Т. И. Лепейко и Б. Гаваагийн, “Тенезис теорий лидерств”, *Бизнес информ*, № 12, с. 254-260, 2016.
8. *Оксфордский словарь английского языка*, 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://context.reverso.net/перевод/английский-русский/Oxford+English+Dictionary+OnliNe>. Дата звернення: Січ. 21, 2019.
9. *Оксфордский толковый словарь по психологии*, 2002. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.psyoffice.ru/slovar-s55.htm>. Дата звернення: Січ. 22, 2019.
10. С. Р. Филонович, “Теории лидерства в менеджменте: история и перспективы”, *Российский журнал менеджмента*, № 2, с. 3-24, 2003.
11. E. Bogardus, “Leadership and attitudes”, *Sociology and Social Research*, № 13, p. 45-75, 1929.
12. N. Copeland, *Psychology and the soldier*. Harrisburg, USA: Military Service Publishing Company, 1942.
13. T. Gordon, *Group – Centered leadership – A Way of releasing the creative power of groups*, Boston, USA: Houghton Mifflin, 1955.
14. J. Hemphill, “The leader and his group”, *Journal of Educational Research*, № 28, p. 104-112, 1949.
15. I. Knickerbocker, “Leadership: A conception and some implications”, *Journal of Social Issues*, № 4, vol. 3, p. 23-40, 1948.
16. B. Moore, “The May conference on leadership”, *Personnel Journal*, № 6, p. 101-111, 1927.
17. E. Mumford, “The Origins of leadership”, *American Journal of Sociology*, № 12, p. 216-240, 1906/1907.
18. R. Stogdill, *Handbook of leadership: A survey of the literature*, New York, USA: Free Press, 1974.
19. O. Tead, “The Technique of creative leadership”, *Human nature and management*, № 12, p. 148-172, 1929.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ НА УМОВАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аналізуючи загальні світові тенденції розвитку сфери туризму та суміжних з нею галузей слід зазначити, що одними з основних напрямів державної політики багатьох країн є активне залучення у галузь урядами країн приватного капіталу у різних формах. Зростання обсягу приватних інвестицій супроводжується відповідним зменшенням загального обсягу державних капіталовкладень. Така практика спільної участі державного та приватного сектору у вирішенні суспільно значимих завдань на території Європейського Союзу та англосаксонських країн набула назву державно-приватного партнерства (ДПП). Суміжними також вважаються й інші терміни для визначення партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу наступні: участь приватного сектору в інфраструктурі ("Private Participation in Infrastructure", PPI) – термін, що використовується Світовим банком; участь приватного сектору ("Private Sector Participation, PSP") – термін, що використовується міжнародними фінансовими інститутами в межах сектору кредитування на цілі розвитку; P3 – термін, що використовується у північній Америці; проекти з приватним фінансуванням ("Privately Financed Projects", PFP) – термін, що застосовується в Австралії; приватна фінансова ініціатива (PFI), яка спочатку була розроблена у Великобританії, а потім активно стала використовуватись в Японії та Малайзії.

Вагомий внесок в дослідження питань розвитку державно-приватних партнерств здійснили іноземні та вітчизняні вчені, такі як М. Клейн, І. Савас, Дж. Бюкенен, Е. Дюркгейм, Дж. Коммонс, Р. Партінгтон, П. Бунд, Б. Крейсель, М. Б. Данилишин, Н.М. Бондар, А. М. Гаврилюк, А. Г. Зима, Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий та інші.

Так, М. Клейн розглядає ДПП як стійку взаємодію державного і приватного секторів, під час якої розробляється спільний продукт і / або послуги, а ризики, витрати і прибутки розподіляються [1].

Так, І. Савас надає три визначення ДПП: 1) ДПП – це будь-яка угода, за якою держава та приватний сектор об'єднуються задля виробництва та надання товарів та послуг; 2) ДПП – це складні, багатопартнерські інфраструктурні проекти; 3) ДПП визначає формальну співпрацю між бізнесом, суспільством і місцевими органами влади з метою розвитку територій та покращення умов життя населення, в межах якого традиційні ролі держави та приватного сектору перерозподіляються [2].

Тобто, згідно даного трактування, будь-які взаємовідносини держави та приватного сектору (у тому числі контракти, франчайзі, гранти тощо) слід розглядати як ДПП, що не розкриває сутність поняття та його відмінності як економічної категорії.

Таким чином, незважаючи на різне трактування поняття ДПП, цей термін є певного роду "зонтиком", що охоплює широкий спектр угод між державним та приватним сектором, спрямованих на експлуатацію суспільної виробничої та соціальної інфраструктури або надання державних послуг. При цьому у розумінні такого партнерства спостерігається низка основних спільних рис: 1) модель взаємодії держави та приватного бізнесу передбачає об'єднання їхніх зусиль та ресурсів (у тому числі сильних сторін та переваг); 2) між учасниками партнерства обов'язково має місце розподіл ризиків; 3) метою створення партнерств є реалізація найбільш суспільнозначущих проектів; 4) взаємодія держави та приватного бізнесу передбачає довгострокову основу; 5) предметом партнерства є управління, розвиток та використання об'єктів державної та муніципальної власності; 6) відбувається зміна статусу держави з володільця послуг на споживача послуг [3].

Закон України "Про державно-приватне партнерство" трактує останнє як систему відносин між державними та приватними партнерами, побудовану на засадах рівності партнерів та узгодженості інтересів, при реалізації яких можливості обох партнерів об'єднуються [4]. Відповідно до визначених в законі ознак державно-приватного партнерства, останнє ґрунтується на передачі частини повноважень, відповідальності та ризиків, щодо реалізації інвестиційних проектів приватному сектору. На стороні "державних" партнерів можуть виступати: держава України, Автономна Республіка Крим, територіальні громади в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Законодавець також визначає форми здійснення партнерських відносин, а саме концесія, управління майном, спільна діяльність та інші договори.

Досліджуючи світові тенденції реалізації проектів державного партнерства слід відмітити їх ефективність в таких галузях як транспорт, сонячна енергетика, інформаційні технології тощо.

За даними світового банку участь приватного сектору в інфраструктуру у 2017 році становила

93,3 млрд. долл. США. В цілому було реалізовано більш ніж 300 проектів державного партнерства, більшість яких припадає на країни Східної Азії та Океанії [5].

В Україні на кінець 2018 року укладено 192 договори, з яких реалізується 66 (41 договір концесії, 24 договори про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства), 126 договорів не реалізується (4 договори – закінчено термін дії, 9 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконується).

За даними Мінекономрозвитку, головними сферами господарської діяльності, в яких реалізуються проекти ДПП в Україні є: збір, очищення та розподілення води; виробництво, транспортування і постачання тепла; оброблення відходів; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; управління нерухомістю; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; охорона здоров'я та інші.

Незважаючи на успішний досвід інших країн реалізації проектів ДПП в туризмі, в Україні практично відсутні приклади їх реалізації. Одним з нечисленних таких прикладів була підготовка України до проведення чемпіонату “Євро-2012”, у процесі якої планувалось за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів профінансувати не більше 52 % вартості усіх запланованих робіт. Однак внаслідок труднощів із залученням приватних інвестицій державі довелося профінансувати понад 80 % усіх видатків.

Проте одним з напрямів реалізації Стратегії розвитку туризму і курортів до 2016 року є сприяння встановленню стратегічного партнерства між державними, приватними та суспільними інтересами шляхом впровадження проектного підходу до створення комплексного туристичного продукту.

Слід відмітити, що основними негативними моментами реалізації проектів ДПП були і є:

відсутність чіткого програмного підходу, а саме хаотичний вибір проектів: за галузями та територіями;

ігнорування суспільних інтересів, тобто найбільш цікавими для влади виявляються комерційно привабливі проекти, при обранні яких відсутні індикатори цілей сталого розвитку території чи галузі;

низька зацікавленість та інституційна неспроможність публічної влади у структурування інфраструктурних проектів на умовах ДПП, несприйняття незапрошених пропозицій;

низька інституційна спроможність публічної влади, тобто використання застарілих підходів до розуміння ролі приватного бізнесу в інфраструктурі, неспроможність використовувати існуюче законодавство для формування та реалізації проектів на умовах ДПП;

неготовність публічної влади брати на себе відповідальність – намагання прописати всі вимоги та процедури безпосередньо в законі, затягування процесу розгляду проектів;

небажання підтримувати проекти ДПП, а саме зацікавленість у реалізації проектів на умовах державних закупівель

відсутність незалежної оцінки проектів ДПП.

Відповідно до цього необхідно впроваджувати нову політику в реалізації проектів ДПП, яка б базувалася на кращих прикладах світової практики.

Окремими елементами такої політики можуть бути:

1) розробка нових моделей співпраці публічної влади та приватного сектору, які б базувалися на рівності партнерських відносин влади та приватного сектору; обмеження ризиків приватних партнерів у складних, але важливих для суспільства проектах; перехід від критерію “value for money” до “value for people”;

2) створення сприятливого для інвестицій правового та інституційного середовища, а саме наявність зрозумілого для інвесторів законодавства, додержання норм закону з боку публічної влади та рівноправний діалог з представниками бізнесу;

3) оцінювання та звітність представників публічної влади відносно реалізації проектів ДПП, тобто регулярний моніторинг результатів виконання програм і проектів, публічне звітування за результатами реалізації проектів на умовах ДПП, робота над помилками за результатами незалежного оцінювання.

Отже, в основі розбудови державної політики щодо розвитку ефективних форм співробітництва влади і бізнесу мають бути не приватні комерційні інтереси влади, а довгострокові цілі сталого розвитку, які б враховували інтереси суспільства

Список літератури

1. R. Klein, “The public-private mix in UK”. [Online]. Available: <http://www.radcliffe-oxford.com/books/samplechapter/7017/04-maynard-16c3e4c0rdz.pdf>. Accessed on: Feb. 1, 2018.
2. E. S. Savas, *Privatization and Public Private Partnerships*, N Y.: Chatham House Publishers, 2000.
3. Закон України “Про державно-приватне партнерство” від 01.07.2010 №2404- VI [Електронний ресурс]. Доступно: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17. Дата звернення: Лют. 1, 2018.
4. Верховна Рада України (№ 37-38, ст.2004) Закон України “Про вищу освіту”. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print1452952512828920>. Дата звернення: Лют. 1, 2018.

ЄВРОПЕЙСЬКІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ В БІЗНЕС-КУЛЬТУР

Культура в сучасних європейських країнах є не тільки основою формування суспільства і частиною національної зовнішньої політики, а прикладом єдності норм, цінностей, ясності і чіткості правил, що об'єднують країни з різними національними культурами. Все це дозволило підвищити рівень комунікації країн-учасниць ЄС, узгодженість дій та взаємовідносин, що сприяють дотриманню інтересів різних країн та підвищенню їх добробуту. Однак визнання Європою єдиних стандартів щодо бізнес-культури, культурної політики та культурної інтеграції прийшло не з перших днів заснування Європейського союзу. Спочатку культурні аспекти не були базисом процесу європейської інтеграції.

Історія формування економічних, юридичних та політичних основ інтеграції країн Європи налічує близько 50 років, вперше поява інтересу до культурної співпраці у держав-членів Європейського Економічного Співтовариства можна спостерігати тільки з 1970-их років. Але тільки в 1983р. був прийнятий документ, в якому містився заклик до країн, що підписали "Урочисту декларацію про Європейський Союз", щоб посилити культурні зв'язки всередині Співтовариства, а також озвучувалася ідея формування єдиного культурного загальноєвропейського простору.

Ідеї Штутгартської "Урочистої декларації" знайшли своє юридичне втілення в Єдиному Європейському Акті, підписаному в 1992р. і доповненої в Ніщі в 2001р. Крім того, в 1992р. в Маастріхті був підписаний Договір про Європейський Союз, який також торкався питань культури. Відповідно до третьої статті ЄС "шанує багатство свого культурного і мовного розмаїття і піклується про збереження і розвиток європейської культурної спадщини".

Процес глобалізації, розширення і імміграція роблять ЄС полікультурною спільнотою. І для того щоб цей факт не став загрозою і проблемою для ЄС, культура розглядається як основний і навіть єдиний засіб забезпечення ефективного діалогу і співпраці між державами-членами. Саме успішна культурна політика є підставою оптимістичних очікувань, пов'язаних з результативним завершенням процесу інтеграції в ЄС: збільшенням європейського добробуту, конкурентоспроможності, творчого і новаторського потенціалу [1].

Слід зазначити, що в основі розвитку завжди лежить протиріччя. Протиріччя характеризує і

актуальний стан європейської культури. З одного боку, культура виступає як щось спільне, ідентичне, що історично й етнічно об'єднує народи Європи, об'єктивно існуючі в умовах міжкультурного діалогу. З іншого боку, культура є проявом єдиності кожної з етнічних спільнот, рефлексією їх національної своєрідності і диверсифікації в цілому. У цьому сенсі перспектива культурного розвитку Європи бачиться ЮНЕСКО в досягненні культурної ідентичності, але на основі збереження культурного розмаїття. Йдеться про формування цілісного, єдиного культурного простору за рахунок взаємозбагачення національних культур. При цьому мається на увазі не тільки міждержавний рівень, але і полікультурні взаємодії всередині окремих країн-членів ЄС [2].

З січня 2014 р. вступила в силу нова програма "Креативна Європа". Вона розрахована на 7 років – до 2020 року включно.

Бюджет програми передбачає 1,46 млрд євро. Слід враховувати, що на сьогоднішній день в ЄС 24 офіційні мови і 60 мов національних меншин. Принципова відмінність цієї програми від попередніх полягає головним чином в зміщенні акцентів зі збереження культурної спадщини на розвиток культури з урахуванням тенденцій сучасного суспільства і формування нових культурних стереотипів. Дана програма передбачає створення нової культурної парадигми, і покоління людей, вихованих в руслі загальноєвропейських цінностей. Свобода творчості, на думку авторів програми, повинна стати каталізатором соціального і економічного розвитку Європи, сприяти її подальшому розвитку і процвітанню.

Говорячи про застосування програмного методу в культурній політиці ЄС, слід відзначити одну принципову особливість – свідомо відмова від загальноєвропейських, наддержавних інститутів, які б проводили і реалізовували загальну культурну політику. Члени Євросоюзу опинилися готові пожертвувати своїм суверенітетом в питаннях економіки, зовнішньої безпеки, але не в питаннях культури. Відповідно до прийнятої в Маастріхті угоди ЄС ухвалює рішення про заохочувальні заходи, не вдаючись до будь-якої гармонізації законів та підзаконних актів, прийнятих державами-членами. Виходячи з цього Європейська Комісія, яка займається питаннями культури, має тільки розподільні і рекомендаційні функції. Країни ЄС усвідомлено

відмовляються від якої-небудь уніфікації в питанні культури [3].

Загальну систему цінностей країн ЄС як таку охарактеризувати важко через її мультикультурність, що призводить до розмивання системи традиційних цінностей. Проте є ряд понять і категорій, які сприймаються як загальноєвропейські.

Однією з таких є поняття “свобода”, що трактується досить широко і передбачає свободу слова, совісті, самої людини тощо. Тому Європейський Союз засуджує будь-які дії, які входять в протиріччя з поняттям свобода. Більш того, на юридичному рівні вони прагнуть закріпити різні свободи своїх громадян, особливо в тих питаннях і сферах, де раніше існувала певна дискримінація. Ще однією такою категорією є толерантне ставлення до норм поведінки іншої культури. З іншого боку в свідомості підростаючого покоління відносність культурних і моральних стандартів допускає можливість альтернативних моделей поведінки, що, в кінцевому підсумку, ускладнює процес інкультурації і послаблює почуття національної ідентичності. Таким чином, поступово формується покоління, у якого європейські цінності переважають над національними [4, 5].

Що ж стосується цінностей ведення бізнесу в Європі можна відзначити такі поняття як мінімальний вплив держави, виробник самостійно займається реалізацією продукції, кількість підприємств регулюється тільки ринком, легкість налагодження міжнародного співробітництва.

Головним механізмом захисту будь-якого виду підприємницької діяльності в європейських країнах є стабільна і усталена нормативно-правова база. Особливо повчальний в цьому плані закон про заборону будівництва великих супермаркетів в населених пунктах, де проживає менше 40 тис. чоловік, який діє у більшості європейських держав. Це дає можливість розвивати торгівлю в невеликих приватних магазинах, що вирішує безліч проблем із зайнятістю населення і наповнення місцевих бюджетів.

Крім того, в більшості міст створюються опікунські ради малого бізнесу, які представляють його інтереси при контактах з владними структурами. Ці ж ради займаються регуляторною політикою, а також стежать за тим, щоб конкуренція на ринках була справедливою. Саме вони не пускають на свої ринки конкурентів, здатних проводити демпінгову політику з метою монополізації певних секторів ринку. На відміну від українського бізнесу, який буквально задихається від різного роду посередників, будь-який європейський бізнесмен може самостійно виходити на міжнародні ринки, особливо коли мова йде про роботу в зоні єдиної валюти [4].

Ще одна цінність європейського бізнесу – його прогресивність. На перший погляд може здатися, що європейський ринок настільки щільно “заселений”, що у новоспеченого підприємця

немає жодного шансу прорватися на нього. Але це зовсім не так. Саме постійна спрямованість на розширення і зміцнення співпраці на міжнародній арені робить його настільки динамічним.

Ставлення до прав людини і найманих працівників в Європі дуже відрізняється від українського підходу.

Розроблений ЄС перелік ознак, за якими може здійснюватися дискримінація, включає в себе 6 пунктів – це етнічне походження, стать, вік, сексуальна орієнтація, інвалідність і релігія. Найчастіше ці пункти просто включаються в процес діяльності підприємства і не виділяються в окремий блок, а дотримуються за замовчуванням.

В цілому, культура розглядається європейцями як один з базових елементів розвитку цивілізації, каталізатор розвитку суспільства і появи інновацій.

Тому формування загальноєвропейської культурної політики стало необхідною умовою подальшого розвитку Євросоюзу. Однак ця політика має складний і суперечливий характер. Певна частина проблем обумовлена ідеологічною платформою культурної політики, закріпленою в документах ЄС.

Основою європейської інтеграції став принцип “єдності в різноманітті” і засновники Євросоюзу виходили з ідеї збереження національної ідентичності, поваги до культурних та релігійних відмінностей, але не врахували потенційні можливості розширення ЄС.

Це призвело до існування діаметрально протилежних поглядів і підходів в рамках однієї організації, що неминуче породжує конфлікти як всередині ЄС, так і на міжнародній арені.

В якості пріоритетних цілей культури ЄС називає “загальноєвропейські цінності”, проте не розшифровує це поняття. Така розмитість і невизначеність дає можливість дуже широкому трактуванню цих цінностей, що знову ж таки викликає зіткнення інтересів.

Список літератури

1. Н. С. Семенова “Правовое регулирование научной деятельности, культуры и образования в ЕС”, *Правовые основы экономического и социального регулирования ЕС*, Волгоград: ВолГУ, с. 427 – 447, 2010.
2. M. Porat, “The Information Economy” *Office of Telecommunications Special Publications 77-12*, Washington D.C.: Department of Commerce, 9, 1977. p. 23-35.
3. Е. Е. Беляева *Культурная интеграция как основная стратегия культурной политики Европейского Союза*, Москва : МПГУ, 2012.
4. О. А. Колобов, *Европа: проблемы интеграции и развития*, в 2-х томах, Т.1. История объединения Европы и теория европейской интеграции, Нижний Новгород: ФМО/ИСИ ННГУ; Изд-во АГПИ им. А. П. Гайдара, 2008.
5. G. Hofstede, *Culture's Consequences: International Differences in WorkRelated Values*, Newbury Park, CA: Sage, 1991.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Необхідність дослідження проблеми впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства обумовлена управлінням підприємством як відкритою системою, внутрішня стабільність якої залежить від умов зовнішнього середовища. Навіть, якщо на самому підприємстві не відбувається ніяких змін, постійні зміни навколишнього середовища чинять суттєвий вплив на результати його діяльності. Підприємство знаходиться у стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим собі можливість формування ресурсів та проведення своєї діяльності. Однак зовнішні чинники є неконтрольованими з боку підприємства та під їх впливом воно вимушене змінювати свою внутрішню організаційну структуру та вносити інші зміни до раніше прийнятих управлінських рішень.

Підприємство повинне не тільки пристосовуватися до навколишнього середовища або потерпати від дії його непередбачуваних чинників, але й регулярно визначати свої потенційні можливості та загрози з метою впливу на формування зовнішніх умов власної діяльності. Якщо підприємство навіть тільки в змозі визначити та класифікувати чинники зовнішнього середовища, які мають вплив на його діяльність, це вже дозволить йому підвищити ефективність діяльності. Встановлення та аналіз зовнішніх чинників допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення, які забезпечують взаємодію підприємства з середовищем в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Під час дослідження економічної літератури [1, 3] було встановлено, що чинники зовнішнього середовища мають наступні характеристики:

взаємозалежність чинників, тобто зміна одного чинника може привести до зміни інших;

взаємопов'язаність чинників, тобто рівень сили, з якою зміна одного чинника впливає на зміну інших чинників середовища;

складність зовнішнього середовища, яка визначається кількістю чинників, на зміну яких підприємство має реагувати для забезпечення свого виживання, а також рівень варіативності кожного чинника;

динамічність та мінливість зовнішнього оточення, тобто швидкість, з якою відбуваються зміни в оточенні підприємства;

невизначеність зовнішнього оточення, яка розглядається як функція від кількості інформації стосовно дії кожного чинника та впевненості в її достовірності.

Внаслідок вказаних особливостей чинників зовнішнього середовища, оцінка їх впливу на розвиток підприємства є складним процесом. Кожен з чинників зовнішнього середовища аналізують, щоб з'ясувати, які труднощі можуть виникати при роботі в даній сфері і які тут відкриваються можливості. Постійний моніторинг чинників зовнішнього середовища та прогнозування напряму їх дії дає змогу керівництву підприємства розробляти відповідні стратегії поведінки, що є максимально адекватними ситуації, що складається.

В сучасній науковій літературі зовнішнє середовище розглядають як складну багаторівневу структуру елементів, які знаходяться за межами підприємства та різним чином впливають на його діяльність. На думку Г. Осовської, О. Фіщук та І. Жалінської, зовнішнє середовище має три рівні: мезосередовище (безпосереднє оточення); макросередовище (опосередковане оточення); мегасередовище (світовий масштаб) [2, с.93]. Однак більш частіше науковці відокремлюють два рівні зовнішнього оточення: 1) загальне оточення, яке включає до свого складу глобальні чинники, що віддзеркалюють соціально-економічні відносини у суспільстві; 2) оперативне або галузеве середовище, яке охоплює чинники, які здійснюють безпосередній вплив на конкретне підприємство.

При аналізі зовнішнього середовища, в межах якого функціонує підприємство, можна виділити цілу низку чинників, що впливають на можливості його функціонування та розвитку. Аналіз підходів різних авторів показав, що вони дещо по різному відокремлюють та класифікують чинники зовнішнього середовища. Так, О. О. Селезньов відокремлює п'ять чинників: постачальники, покупці, державні органи, конкуренти та товари-замінники [3, с. 148]. Така незначна кількість пояснюється тим, що автор розглядає тільки чинники прямої дії, тобто такі, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства. На відміну від нього І. Д. Падерін та С. Е. Новак розглядають тільки чинники непрямої дії, до яких відносять законодавчу та культурну підтримку держави; її податкову, кредитно-фінансову та інноваційно-інвестиційну політику та інформаційну безпеку [4, с. 137-139]. Загалом ми нарахували 23 загальних чинника зовнішнього середовища, що пропонуються в економічній літературі.

Найбільш відомою у закордонній практиці є методика Т.Е.М.Р.Л.Е.С. [5], за якою у зовнішньому середовищі розглядають сім груп чинників:

технології, економіка, ринки, політика, законодавство, екологія / довкілля та суспільство.

Таким чином, існує велика кількість чинників зовнішнього середовища, що впливають на функціонування підприємства. При цьому на практиці є неможливим врахування усіх наявних чинників впливу на підприємство. Також не завжди вдається точно встановити до якої групи відноситься той чи інший чинник для конкретного підприємства – до чинників прямої чи непрямой дії. Особливо це стосується впливу законодавчої бази на розвиток підприємства. Більшість економістів відносять його до чинників непрямой дії. Але й існує протилежна думка, за якою даний чинник відносять до чинників прямої дії.

В результаті аналізу підходів різних авторів щодо класифікації чинників зовнішнього середовища було складено їх рейтинг з метою встановлення чинників, які використовуються найчастіше. В результаті було отримано, що серед чинників непрямой дії найчастіше відокремлюються технологічні, економічні, політичні та соціально-культурні чинники, а також законодавство та демографічні чинники. Серед чинників прямої дії найчастіше згадуються конкуренти, споживачі та постачальники і органи державної та місцевої влади.

Підсумовуючі результати проведеного аналізу можна запропонувати наступну класифікацію чинників зовнішнього середовища підприємства:

за способом дії: чинники непрямой дії (технологічні, економічні, політичні, соціально-культурні, міжнародні, демографічні, оточуюче середовище, законодавство); чинники прямої дії (споживачі, постачальники, конкуренти, партнери, ринок капіталу, органи державної та місцевої влади);

за напрямом дії: позитивні і негативні чинники;
за методами впливу: економічні і неекономічні;
за структурою впливу: одиничні і комплексні;
за підходом до визначення: реальні і потенційні;

за рівнем дії: регіональні, національні і міжнародні чинники;

за часом дії: постійні, тимчасові і епізодичні;
за механізмом виникнення: об'єктивні і суб'єктивні чинники;

за рівнем керованості: керовані та некеровані.

Тобто будь-яке підприємство як відкрита система знаходиться під впливом дії багатьох чинників зовнішнього середовища, яке являє собою сукупність елементів, що не входять до складу підприємства, але справляють на нього певний вплив. При цьому цей вплив може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Загальною

рисою чинників зовнішнього середовища є неможливість їх повного контролю або впливу на них з боку підприємства, тому що вони є незалежними від його діяльності.

Вплив чинників зовнішнього середовища викликає необхідність проведення постійного моніторингу його стану, який розглядається як невід'ємна складова частина стратегічного планування. Загрози, які підстерігають підприємство, і можливості, які йому надаються – все це присутнє саме в зовнішньому середовищі. З одного боку, у зовнішньому середовищі йому загрожують конкуренти, недобросовісні постачальники, податкове законодавство, що швидко змінюється, соціальні катаклізми і багато інших чинників. З іншого боку, тут підприємство чекають покупці та ресурси, необхідні для ведення бізнесу.

Таким чином, можна зазначити, що будь-яке підприємство як відкрита система піддається впливу з боку зовнішнього середовища. Завчасне виявлення найважливіших чинників, які впливають на підприємство, дозволяє його керівництву розробити відповідні рішення щодо дії у мінливих умовах. Існує велика кількість чинників зовнішнього середовища, які мають безпосередню або опосередковану, позитивну або негативну дію на стан та розвиток підприємства.

Список літератури

1. Л. О. Болтянська, Л. О. Андреева, та О. І. Лисак, *Економіка підприємства: навчальний посібник*, Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015.

2. Г. В. Осовська, О. Л. Фішук, та І. В. Жалінська, *Стратегічний менеджмент: теорія та практика*, К.: Кондор, 2003.

3. А. А. Селезнев, “Факторы внешней среды, оказываемые прямое влияние на деятельность предприятия сферы услуг”, *Российское предпринимательство*, № 12, с. 146-150, 2010. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://creativeconomy.ru/lib/6439>. Дата обращения: Мар. 21, 2019.

4. І. Д. Падерін, та Є. Е. Новак, “Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стратегії підприємств малого та середнього бізнесу”, *Економічний вісник Донбасу*, № 3(41), с. 135-141, 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-vliyaniya-vneshnih-i-vnutrennih-faktorov-na-strategii-predpriyatij-malogo-i-srednego-biznesa>. Дата звернення: Мар. 21, 2019.

5. А. М. Гершун, “Анализ внешней среды бизнеса”, *Центр дополнительного образования Элитариум*, 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.elitarium.ru/vneshnjaja-sreda-organizacija-factory-deyatelnost-vlijanie-politika-zakonodatelstvo-rynok-region-strategija-rost/>. Дата обращения: Мар. 21, 2019.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

В умовах стратегічних змін особливої значимості набуває формування нового підходу до стратегічного управління підприємством, у тому числі маркетингового, орієнтованого на результативність маркетингової діяльності, а значить на дотримання таких критеріїв, як визначеність, готовність, відповідність та узгодженість. При цьому виникає потреба не лише у розробці програми дій або комплексу заходів, як прийнято розуміти маркетингову стратегію, а головне – бути готовим до їх впровадження.

Для вирішення такого важливого завдання пропонується використання науково-методичного підходу до розробки й оцінки готовності впровадження маркетингової стратегії розвитку у діяльність підприємств на зовнішньому ринку.

У вітчизняній науковій літературі існують такі підходи до визначення поняття “маркетингова стратегія розвитку”:

основні напрями зосередження зусиль, філософія бізнесу [1, с. 14];

вектор дій фірми щодо створення її цільових ринкових позицій [5, с. 13];

узагальнена система маркетингових заходів, спрямованих на досягнення маркетингових цілей підприємства [9];

програма маркетингової діяльності фірми на цільових ринках [5, с. 171];

план організаційно-технічних і економічних заходів, спрямованих на інтенсифікацію виробництва, збут продукції та послуг, підвищення конкурентоспроможності підприємства та вагомого впливу на попит і пропозицію [7, с. 94];

комплекс заходів щодо формування та реалізації цілей та завдань за кожним окремим ринком [6, с.13];

раціональний, логічно обґрунтований механізм дій [10].

Узагальнюючи різні наукові підходи до розкриття поняття “маркетингова стратегія розвитку”, пропонується виділити такі напрями їх узгодження: основні напрями (вектор) розвитку та досягнення ринкових позицій підприємства, засіб для досягнення маркетингових цілей, план дій та стратегічний напрям підприємства [2, с. 172].

Відаючи належне цінності описаних вище наукових здобутків, відмітимо однобічне їх трактування лише як напрям, вектор, засіб, план. Проте наявність таких складових не означає

можливість їх сприйняття зовнішнім і навіть внутрішнім бізнес-середовищем.

Тому наведені наукові підходи сформовані так, щоб відтінити бачення важливості комплексного підходу до маркетингової стратегії розвитку підприємств на зовнішньому ринку як процесу з розробки маркетингової стратегії, оцінки готовності підприємства до її впровадження та обґрунтування коригувальних заходів щодо сприйняття такої стратегії. А саме:

розробка загального плану маркетингових дій (погоджуємося з думкою Л. В. Балабанової відображає основні напрями зосередження зусиль в тих напрямках, що відповідають філософії бізнесу [1, с. 14] та його вектору дій щодо створення її цільових ринкових позицій [1, с. 13];

оцінка готовності сприйняти підприємством означені дії визначається через загальну систему маркетингових заходів, що спрямована на досягнення маркетингових цілей підприємства [5] або програму маркетингової діяльності фірми на цільових ринках [9, с. 171], які будуть сприйняті та реалізовані на підприємстві;

обґрунтування плану коригувальних заходів з покращення сприйняття визначеного плану або програми маркетингових дій варто сприймати як план організаційно-технічних і економічних заходів, спрямованих на інтенсифікацію виробництва, збут продукції та послуг, підвищення конкурентоспроможності підприємства та вагомого впливу на попит і пропозицію, [8, с. 92] або комплекс заходів щодо формування та реалізації цілей та завдань за кожним окремим ринком [6, с. 13].

Усе це вимагає, за твердженням О. М. Тимоніна та С. С. Олійник, раціонального, логічно обґрунтованого механізму дій [10], що, на нашу думку, і включатиме наведені вище етапи та заходи.

У науковій літературі описано декілька підходів до розробки маркетингової стратегії розвитку підприємства, зокрема: стратегічна модель Портера; матриці “Дженерал Електрик”; підхід, заснований на використанні матриці можливостей за товарами або ринками; метод, що базується на використанні матриці “Бостонської консультативної групи”, програми, побудованої на основі впливу ринкової стратегії на прибуток [2, с. 216].

Процес розробки стратегії маркетингу колектив під керівництвом Ф. Котлера пропонує ділити на

такі етапи: вибір напрямів пошуку; генерація ідей; розробка концепції та її тестування; розробка ринкової стратегії; економічний аналіз; створення прототипів товарів; пробний маркетинг; комерціалізація; прискорена процедура розробки товару; організація новаторського процесу [9].

А. Вайсман наводить такі кроки до ефективної маркетингової стратегії розвитку, зокрема розробка іміджу підприємства та концепції комунікації, філософії підприємства; аналіз зовнішнього середовища, аналіз конкурентів, аналіз споживачів, аналіз власної ситуації, визначення позиції на ринку та перехід до практичного застосування стратегії; формування мети; забезпечення наочності; реалізація стратегії маркетингу та маркетинговий контролінг [3].

Характерними рисами сучасної маркетингової стратегії розвитку, на думку Н. В. Куденко, є її довгострокова орієнтація, базування на результатах стратегічного маркетингового аналізу, підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства, участь у стратегічній піраміді, ринкове спрямування діяльності підприємства стосовно споживача або конкурента, визначення сильних сторін підприємства [10].

Узявши за основу наведені наукові підходи, пропонуємо такі етапи маркетингової стратегії розвитку підприємств на зовнішньому ринку:

створення оригінальної назви та визначеність з місією;

визначеність з метою та завданнями, орієнтованими на фінансові результати;

створення оригінального, неповторного, простого, гнучкого механізму відповідно до нормативно-правового забезпечення та сучасних технологій, здатного чуттєво реагувати на зміни в потребах, фінансових можливостях, смаках, вимогах, баченнях, уподобаннях споживачів на закордонних ринках;

створення естетичного й унікального відтворення потреби споживачів закордонних ринків на основі використання існуючих або виявлених можливостей;

постійне дослідження загроз і слабких сторін, розширення переваг і можливостей зі створення елітарності бренду та підтримка прихильниками (споживачами);

систематичні заходи зі збереження та підвищення конкурентоздатності на основі співзвучності зі стилем життя орієнтованого споживача та його бажанням і дослідження альтернатив;

стажування, підвищення кваліфікації працівників маркетингового відділу або запрошення сторонніх консультантів для вирішення маркетингових завдань та мети стратегічного розвитку;

наявність доступу до загальної маркетингової інформації та чітке дотримання конфіденційності;

високий рівень організаційної та корпоративної культури, поудованої на персональній мотивації, контролі та відповідальності; підтримка, збереження та розширення зовнішніх зв'язків на маркетинговому рівні: відносини із постачальниками, споживачами; урахування особливостей відносин з інвесторами та конкурентами;

економічна оцінка маркетингових заходів, визначення основних прогнозованих показників і контроль за їх дотриманням;

підтримка основних напрямів маркетингової політики підприємства на зовнішньому ринку та подальше її удосконалення.

Список літератури

1. Л. В. Балабанова, "SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій", Київ: Знання, 2005.
2. О. В. Бойко, "Особливості формування організаційно-економічної стратегії розвитку підприємств в умовах ринку", Київ: НАУ, 2012. №33. 238 с. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/405>. Дата звернення: Бер. 5, 2019.
3. А. Вайсман, *Стратегія маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегія менеджмента: 5 факторов успеха*, М.: Экономика, 1995.
4. Вікіпедія: вільна енциклопедія [Електронний ресурс]: Доступно: <http://ru.wikipedia.org/wiki>. Дата звернення: Бер. 5, 2019.
5. С. С. Гаркавенко, *Маркетинг: підручник*, Київ: Лібра, 2002.
6. А. В. Гриньов, "Оцінка інвестиційного потенціалу підприємства", *Проблеми науки*, № 12, с. 12–17, 2006.
7. К. В. Давискіба, "Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації", дис. канд. екон. наук, Харків. нац. акад. міського госп-ва, Харків, 2005.
8. Є. А. Івченко, "Дослідження підходів щодо визначення сутності маркетингової стратегії підприємства", № 4, т. 2. с. 90–96, 2009.
9. Ф. Котлер, "Основи маркетинга". Краткий курс М.: *Вільямс*, 2007. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.bookz.com.ua>. Дата звернення: Бер. 5, 2019.
10. Н. В. Куденко, *Маркетингові стратегії фірми*, Київ: КНЕУ, 2002.

ЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Система економічної безпеки підприємства – це структурований комплекс стратегічних, тактичних та оперативних заходів, спрямованих на захищеність підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз та на формування унікальних здатностей протистояти їм в майбутньому [1].

В форматі теперішніх економічних, політичних, соціальних та структурних змін в світових масштабах, та в масштабах нашої країни, організація якісної і діючої системи економічної безпеки підприємницької діяльності мета кожного підприємця.

Питанню організації системи економічної безпеки підприємництва присвячено багато наукових робіт, зокрема його досліджували такі науковці як: Отенко І. П., Іващенко Г. А., Воронков Д. К., Бекряшев А. К., Варналій З. С., Козаченко Г. В., Оніщенко В. О. [1–4]

Так чи інакше кожен суб'єкт господарської діяльності зіштовхується з необхідністю забезпечення економічної безпеки своєї підприємницької діяльності. Але саме підприємці, якими традиційно вважаються фізичні та юридичні особи, окрім великих підприємств, відчувають нестачу якісної організації в процесі забезпечення економічної безпеки. Це пов'язано, в першу чергу, з відсутністю у представників малого та середнього підприємництва можливості формування окремого, спеціалізованого підрозділу або створення ще однієї штатної одиниці у зв'язку з нестачею коштів або відсутністю доцільності.

Суть підприємницької діяльності, окрім отримання економічних вигід від неї, полягає у вмінні особи–підприємця приймати грамотні, найбільш вигідні та безпечні рішення, спрямовані на розвиток бізнесу, тому володар таких здібностей, не рідко, не розуміє необхідності делегування функцій по виявленню можливих загроз та ризиків економічної безпеки підприємницькій діяльності іншій особі. Тим не менш, в незалежності від того хто саме виконує ці функції: керівник, бухгалтер, спеціалізований підрозділ або відділ, найбільш результативними будуть організовані дії які виконуються систематично.

Питання організації системи економічної безпеки підприємницької діяльності широке та багатофакторне, як і сама підприємницька діяльність. Основним чинником, якій впливає на організацію систему економічної безпеки підприємництва постає масштаб бізнесу, існуючий

на момент її створення. Зрозуміло що розширення бізнесу, буде формувати нові ризики та провокувати нові загрози для підприємницької діяльності конкретного суб'єкта господарювання.

Основна мета створення якісного організаційного забезпечення економічної безпеки полягає в тому, щоб створена система працювала як злагоджений механізм, саме існування якого полегшує моніторинг, прогнозування розвитку, та втілення стратегічного керівництва підприємством. Основне питання при створенні такої системи – це, як саме її організувати?

Відповідь на це питання полягає у тому, що організаційне забезпечення уявляє собою один з елементів загальної системи забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності. Рівень грамотності та гармонічності самої архітектури організаційного забезпечення вплине на якість всієї системи.

Для розуміння того, як саме має бути організована система економічної безпеки на конкретному підприємстві, треба проаналізувати, що саме буде включатись її до складу:

- захист комерційної таємниці й конфіденційної інформації;
- забезпечення кібернетичної безпеки;
- фізична охорона приміщень, фізична охорона персоналу;
- забезпечення вигідної, юридично та фінансово грамотної роботи з контрагентами, партнерами, клієнтами;
- протидія конкурентній розвідці / використання методів конкурентної розвідки;
- підтримання належного рівня екологічної безпеки;
- забезпечення кадрової безпеки;
- забезпечення техніко-технологічної безпеки та інше.

Тільки чітке визначення функцій які будуть виконуватись системою економічної безпеки підприємства, дозволяє зрозуміти як саме вона має бути організована.

Загальний приклад системи економічної безпеки підприємницької діяльності можна зобразити наступним чином (рис.1):

Безпосередньо керівництвом, або, якщо розміри компанії дозволяють / потребують, окремим підрозділом чи відділом виконуються зовнішній та внутрішній аналіз економічної безпеки підприємницької діяльності. До зовнішнього аналізу відносяться маркетинг та

конкурентна розвідка, до внутрішнього охорона, відділ технічного забезпечення. При цьому такі відділи як бухгалтерія, фінансовий, юридичний забезпечують економічну безпеку підприємницької діяльності як від зовнішніх, так і від внутрішніх загроз та ризиків. Представлена на рис.1 базова система забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності відображає цілі кожного підприємства, в незалежності від його розміру – безпечний розвиток та гармонічна взаємодія з зовнішнім середовищем.

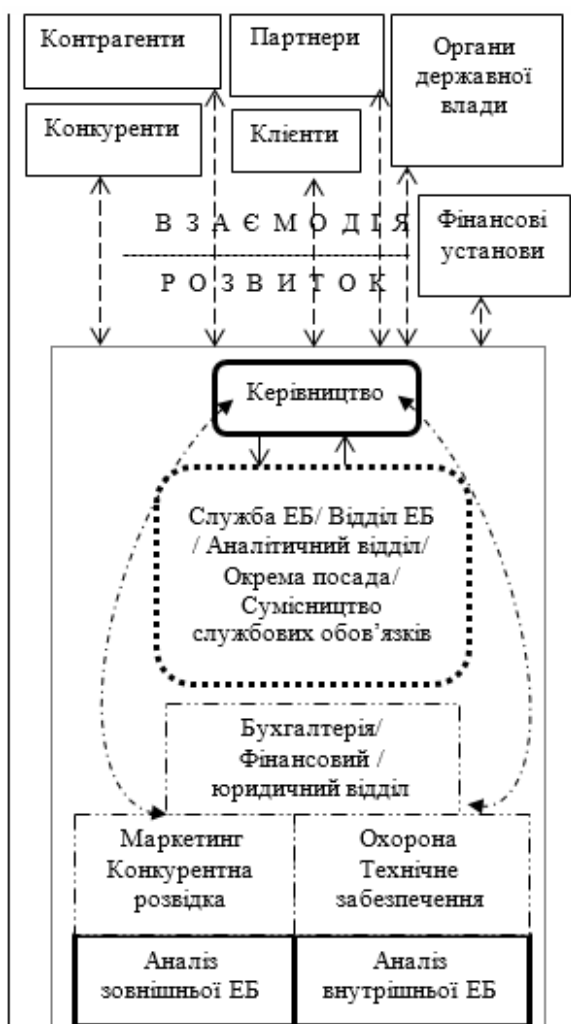


Рис. 1. Приклад організації системи забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності

Кожний суб'єкт господарювання, в незалежності від масштабу створеного бізнесу, взаємодіє з зовнішнім середовищем, правила функціонування якого встановлюються державою. І, якщо, організована на підприємстві система економічної безпеки може впливати на внутрішнє середовище то до зовнішнього потрібно пристосовуватись. Це обумовлено тим, що архітектура системи економічної безпеки підприємства залежить від правил, встановлених зовнішнім середовищем. Іншими словами, зовнішній вектор роботи системи економічної безпеки підприємницької діяльності полягає в

створенні максимально ефективних умов взаємодії з партнерами, контрагентами, конкурентами, клієнтами компанії та вчасному виконанні всіх встановлених державою норм і правил. Натомість внутрішній вектор функціонування системи економічної безпеки спрямований на: створення окремих положень для визначення комерційної та конфіденційної таємниці і відповідних рівнів доступу персоналу до окремих видів документів; визначення конкретних функціональних завдань кожного співробітника, з формуванням чіткої зони відповідальності; чітке додержання податкового, господарського та іншого законодавства; формування максимально ефективного використання наявних ресурсів при виробництві товарів / наданні послуг; аналіз і формування конкурентоспроможних цін на вироблений товар / послугу; налагодження системи охорони та інші функції.

Таким чином стає зрозуміло, що грамотна організація системи економічної безпеки підприємницької діяльності необхідна кожному суб'єкту господарювання, в незалежності від масштабу створеної їм компанії. Наділення системи економічної безпеки правильним функціональним наповненням, яке відповідає масштабам бізнесу – це запуск спеціалізованого механізму завдяки якому спрощується моніторинг рівня забезпечення економічної безпеки компанії “в теперішній час”, та полегшується створення якісного апарату для подальшого стратегічного управління.

Організаційне забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності хоча і уявляє собою один з елементів економічної безпеки, у той же час постає окремим шагом на шляху створення повноцінної системи основною функцією якої є досягнення найбільш ефективного способу використання компанією її ресурсів та досягнення такого стану, при якому підприємство здатне протистояти можливим загрозам його економічній безпеці.

Список літератури

1. І. П. Отенко, Г. А. Івашенко, та Д. К. Воронков, *Економічна безпека підприємства*: навчальний посібник, Х. : Вид. ХНЕУ, 2012
2. А. К. Бекряшев, и И. П. Белозеров, “Теневая экономика и экономическая преступность”, [Электронный ресурс]. Доступно: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/index.htm>. Дата обращения: Март 5, 2019.
3. З. С. Варналій, “Мале підприємство в умовах ринкового господарювання”, *Економіка і організація управління*, No 1, с. 58–79, 2016.
4. В. О. Онищенко, Г. В. Козаченко, С. В. Онищенко, Л. О. Птащенко, Ю. С. Погорелов, та Т. М. Завора, *Економічна безпека: держава, регіон, підприємство*, Полтава : ПолтНТУ ім. Ю. Кондратюка, Т. 2, 2018.

EVALUATION OF STAFF PREPARATION FOR IMPLEMENTATION OF ELECTRONIC BUSINESS TECHNOLOGIES

The enterprise management system is transforming under the influence of the information environment. A new global market is formed, which combines the "standard" and the latest management tools. The process of making managerial decisions is considered as the main type of managerial activity of the enterprise. The purpose and character of making the managerial decision process are determined by its information system, as well as the type of software, on the basis of which a management decision is made. Effective management of economic activity is based on the development of various competencies of the employee, which is a central element in the transition to e-business technologies (ET).

A number of problematic issues related to the selection and evaluation of personnel competencies have appeared. Personal competencies are specific and necessary for the use of electronic business technologies at the enterprise.

The staff is evaluated as the main asset of the company, a decisive factor in its success in solving strategic development problems. The main functions of personnel management are such as strategic human resources management, personnel competence management, forecasting human resources needs, developing (innovative) personnel management.

A personnel is a collection of the collective knowledge of employees, their skills, abilities and personal qualities, which belongs to a certain enterprise [1].

A considerable number of scientists were involved in the process personnel selection in the organizational structure of the enterprise, namely: G. V. Ross, D. V. Yankin [1], Shekshnya S.V., Yermoshkin N. N. [2] and others [4, 6, 7]. The implementation of electronic business technologies at the enterprise is a complex process, which involves a significant number of the enterprise personnel. Often the interests and values of employees and managers of the company do not coincide. It can lead to incorrect use of the technologies of electronic business and its inefficiency, which hinders the implementation of the innovation. The main problems in the process electronic business technologies implementation include reluctance of personnel to change in the work of the enterprise, professional lack of training, low level of competence, etc.

The professional knowledge quickly becomes obsolete. Thus, the ability of the company employees to continuously improve and enhance their skills is the

most important source of increasing the efficiency of any enterprise.

The effectiveness of personnel participation in electronic technologies implementation is difficult to assess and formalize. Therefore, operational control of the use of knowledge and qualifications of staff is a powerful tool for improving the business processes based on electronic technologies. The basis of the conceptual provisions of personnel management is its competency and qualification.

Identifying the needs of the company at the appropriate level of human resource preparedness presupposes the introduction of a system for forecasting human resources. System for forecasting human resources aims to determine the qualitative and quantitative expression of the need for company personnel for the future period. Competence management is the process of comparing needs with available resources and selecting the form of influence to match them. The result of a comparison of needs and existing human resources is recruitment and training of employees.

Electronic technologies increase the requirements for the qualification of employees. Instead of template and formal characteristics with general phrases, objective, well-balanced assessments of the employee's compliance with the requirements of his position, profession, place of work, taking into account qualification potential, its development, quality of work, personal characteristics are all that is important for successful activity. That is, the implementation of electronic technologies in the enterprise business processes requires special knowledge of the personnel in relation to the technology being implemented. Therefore, the task of creating an effective mechanism for assessing the preparedness of staff for the implementation of the technologies of electronic business becomes relevant.

Scientists [3–5] propose to assess the preparedness of staff on the basis of such methods as cost (the ratio of the final result of the activity (profit) of the organization to the costs incurred) and non-expendable (the ratio of the result and satisfied needs, achieved goals, etc., that is, as a measure of satisfaction social expectations). But not all results and costs are quantitative measurements, so organizations with an innovative management approach apply a method of assessment of personnel, based on the basis of assessment [5]. According to this method, the authors propose to consider the competence

of the staff as specialized conceptual knowledge gained in the process of learning and professional activity at the level of the latest achievements, which are the basis for original thinking and innovation [4].

It is proposed to evaluate the competence of the personnel to the implementation of e-business technologies, taking into account the most important competencies of the personnel necessary for interaction with the technology of e-business in a particular business process. The presence of the personnel with the specific competences with a high score allows you to expand the amount of work performed on a specific position [4].

To assess the readiness of staff to implement e-business technologies, the following steps need to be taken:

- a) develop a list of competencies that reflect the staff's readiness for the implementation of the technologies of electronic business;
- (b) to develop questionnaires for assessing the level of competence development of staff towards each e-business technology;
- c) to form matrices of pairwise comparisons to reveal the relative importance of competencies;
- d) to conduct a questionnaire for staff;
- e) to conduct a survey of experts;
- f) to check the degree of consistency of expert opinions based on the analytic hierarchy process [6];
- g) determine the integral assessment of staff readiness before the implementation of the technologies of electronic business.

Five Ukrainian machine-building companies were selected for the experiment. Based on the application of the developed procedures and the methodological approach presented in [5], a list of business processes that need improvement due to the introduction of the electronic technologies has been identified. It was proposed to replace the business processes according to implemented technologies of electronic business for each of the investigated enterprises.

For the investigated companies, the most important competencies from the point of view of implemented e-business technologies in the business processes of the enterprise are given.

Assessment of staff readiness for the implementation of the technologies of e-business was performed on the basis of qualitative analysis. To interpret the obtained results, we use the Layker scale, which is based on a study of a number of statements that characterize the object of the study [7]. The scale contains statements from "high preparedness" to "low level of preparedness".

According to the results of the evaluation, it was found that the readiness rate is 46.77% for PJSC "Harvest" BP2, which is close to the average. The integral indicator of staff readiness for the introduction of e-business technologies at Ltd "LKMZ" is 86.58%. It indicates a rather high level of staff competence.

Conducting such a regular assessment of personnel for meaningful for the enterprise parameters allows you to choose training methods, to form the motivation to develop the competencies required by the enterprise at the present time and in the future. The proposed technology to evaluate the readiness of personnel can be used at industrial enterprises in the implementation of e-business technologies.

Thus, an analysis of the staff competencies for the implementing of e-business technologies can be considered as the selection of the so-called personnel core of the enterprise, which determines its current state and development. The technology used to evaluate the preparedness of staff for the implementation of the e-business technologies is used. The technology feature is to take into account the customized needs that an employee must have for effective interaction with e-business technologies. The technology of assessing the readiness of the personnel for the introduction of e-business technologies has been developed and tested at 5 enterprises of the machine-building industry of Ukraine, where an integral indicator of staff readiness for the introduction of e-business technologies is defined.

References

1. Г. В. Росс, и Д. В. Янкин, "Оптимизация организационной структуры предприятия на базе бизнес-процессов деловой активности персонала", *Консультант директора*, 6, 2016.
2. С. В. Шекшня, и Н. Н. Емошкин, *Стратегическое управление персоналом в эпоху Интернета*, Москва: Бизнес-школа Интел-синтез, 320 с., 2002.
3. О. Гетман, та Н. Шаповал, *Економіка підприємства*, Київ, Центр учбової літератури, 2010.
4. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій постановою Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. № 1341. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>. Дата звернення: Бер. 3, 2019.
5. Д. Клаттербаг, *Командный коучинг на рабочем месте: технология создания самообучающейся организации*. Москва: ЭКСМО, 288 с., 2008.
6. А. И. Пушкарь, и О. В. Вильхивская, *Технологии электронного бизнеса в инновационном развитии предприятий*, Харьков: Щедра садиба плюс, 2014.
7. О. В. Вільхівська, "Удосконалення положень інноваційного розвитку підприємств на основі технологій електронного бізнесу", *Бизнес-информ*, с. 273–277, 2018.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства зумовлює необхідність управління витратами на підтримання якості продукції на різних етапах її життєвого циклу.

Витрати на якість включають витрати на капітальні вкладення щодо недопущення браку та поточні витрати на його усунення. Найбільш ефективною є така структура цих витрат, в якій переважають вкладення, що можуть приносити підприємству додаткові надходження порівняно зі своїм минулим станом або витратами конкурентів [1]. Аналіз витрат на якість продукції передбачає використання різних методів їх формування. В умовах жорсткої конкуренції сучасні підприємства будуть продовжувати активно шукати нові шляхи зниження витрат на якість без шкоди корисним властивостям самої продукції, що зумовлює необхідність прийняття відповідних управлінських рішень.

З метою визначення впливу витрат на якість продукції на обсяг товарної продукції проведено кореляційно-регресійний аналіз. Першочерговим етапом аналізу є визначення парних коефіцієнтів кореляції між залежною та незалежними змінними [2].

Оскільки метою аналізу є прийняття управлінських рішень на основі визначення впливу витрат на якість продукції на обсяг товарної продукції, то в якості залежної змінної (Y) обрано показник темпу росту товарної продукції, який характеризує динаміку обсягів виробництва підприємства; в якості незалежної (X) – відсоток витрат на якість продукції, який характеризує частку витрат, спрямованих на підвищення якості продукції. Значення парних коефіцієнтів кореляції між цими показниками представлені на рис. 1.

Correlations (Spreadsheet1)				
Marked correlations are significant at $p < ,05000$				
N=10 (Casewise deletion of missing data)				
Variable	Means	Std.Dev.	Y	X
Y	1,191000	0,377166	1,000000	0,837870
X	0,055000	0,018956	0,837870	1,000000

Рис. 1. Значення парних коефіцієнтів кореляції між темпами росту товарної продукції та відсотком витрат, спрямованих на підвищення якості продукції

Коефіцієнт кореляції між показниками темпу росту товарної продукції та часткою витрат,

спрямованих на підвищення якості продукції, складає 0,837870. Додатне значення коефіцієнта кореляції між досліджуваними показниками свідчить про прямий характер зв'язку між ними, а величина (0,84) – про високу тісноту зв'язку відповідно до шкали Чеддока.

Зв'язок між показниками темпу росту товарної продукції та часткою витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, наглядно демонструється на рис. 2, 3.

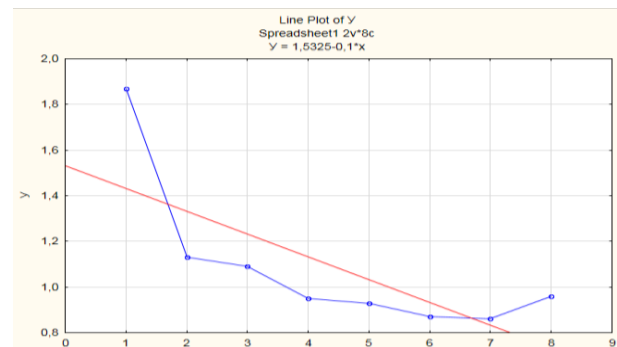


Рис. 2. Динаміка темпу росту товарної продукції підприємства

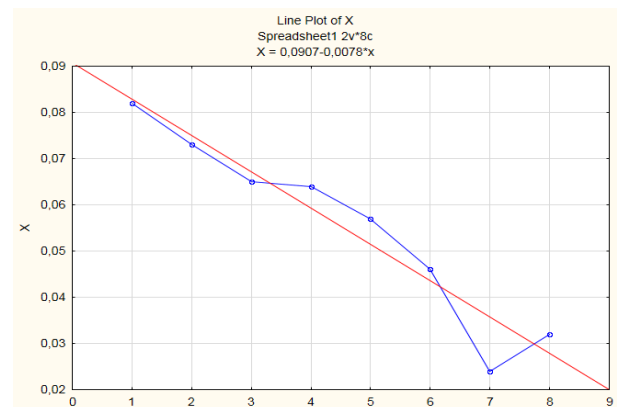


Рис. 3. Динаміка частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, підприємства

Як видно з рис. 2–3, обидва досліджуваних показника демонструють динаміку зниження. Односпрямована динаміка свідчить про наявність зв'язку між темпами росту товарної продукції та часткою витрат, спрямованих на підвищення якості продукції. Для визначення характеру такого зв'язку

та встановлення функціональної залежності побудовано регресійну модель.

Сукупність інформаційних вхідних даних необхідно перевірити на наявність лінійної залежності між усіма або кількома факторними ознаками (мультиколінеарність). В економічних процесах об'єктивно існують співвідношення між окремими факторами. Мультиколінеарність, як правило, проявляється в стохастичній (прихованій) формі. Її наявність призводить до серйозного зниження точності оцінок параметрів регресії, скривлення оцінки дисперсії залишків, дисперсії коефіцієнтів регресії і коваріації між ними.

Коефіцієнти регресії стають ненадійними, їх неможливо трактувати як міру впливу відповідного фактора на незалежну змінну. Оцінки стають дуже чутливими до вибірових даних, тобто невелике збільшення об'єму вибірки може спричинити до значних змін в значеннях оцінок.

Оскільки в даному випадку для побудови моделі використовується тільки одна незалежна змінна, перевірка моделі на мультиколінеарність є недоцільною.

Побудована регресійна модель залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, представлена на рис. 4.

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1)						
R= ,95838499 R ² = ,91850180 Adjusted R ² = ,90944644						
F(1,9)=101,43 p<,00000 Std.Error of estimate: ,037422						
N=10	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(9)	p-value
X	0,958385	0,095160	20,59670	2,045081	10,07134	0,000003

Рис. 4. Характеристики регресійної моделі залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції

Значення показників оцінки адекватності побудованої моделі та статистичної значимості показників представлені на рис. 5.

Summary Statistics: DV: Y (Spreadsheet1)	
Statistic	Value
Multiple R	0,958384994
Multiple R ²	0,918501796
Adjusted R ²	0,90944644
F(1,9)	101,431881
p	0,00000337255096
Std.Err. of Estimate	0,0374221841

Рис. 5. Показники оцінки адекватності моделі залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції

Дані моделі свідчать про високу щільність зв'язку між незалежними змінними та результирующим фактором (коефіцієнт кореляції $R = 0,96$).

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,92$ свідчить про те, що мінливість темпів росту товарної продукції на 92% пояснюється мінливістю частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції. Решта 8% пояснюються впливом інших факторів, не включених в модель.

Розрахункове значення критерію Фішера (101,43) значно переважає над табличним (5,12), що не піддає сумніву адекватність побудованої моделі в цілому. Розрахункове значення критерію Стьюдента свідчить про значущість показника частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції ($10,07 > 2,26$). Рівень помилки при цьому (p) наближається до нуля.

Значення показників кореляції, детермінації, критерію Фішера свідчать про адекватність побудованої моделі, значення критерію Стьюдента та рівень помилки – про статистичну значимість незалежної змінної.

Модель залежності темпів росту товарної продукції від частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, має вигляд:

$$Y = 20,5967 \times X$$

де Y – темпи росту товарної продукції;

X – частка витрат, спрямованих на підвищення якості продукції.

Окрім описаних критеріїв, про адекватність моделі свідчить і аналіз залишків моделі (рис. 6).

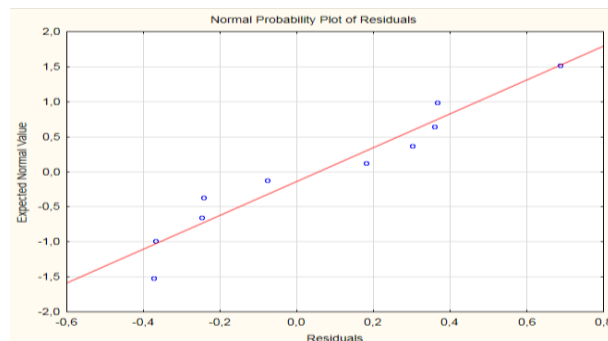


Рис. 6. Графік залишків на нормальному імовірнісному папері

В результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу зроблено наступні висновки: частка витрат, спрямованих на підвищення якості продукції, має істотний прямий вплив на темпи росту товарної продукції. Зазначене зумовлює необхідність прийняття відповідних рішень, зокрема з метою розширення товарної продукції підприємства необхідно більше уваги приділяти управлінню якістю продукції шляхом збільшення частки витрат, спрямованих на підвищення якості продукції.

Список літератури

1. С. С. Слава, В. Ю. Горбоконь, та В. І. Павлович, "Еволюція управління витратами на якість продукції", *Науковий вісник Ужгородського університету*, вип. 4, с. 170-176, 2013.
2. А. А. Халафян, *Статистический анализ данных*. Москва: Бином, 2

СИСТЕМНА ДОСКОНАЛІСТЬ ЯК СУЧАСНИЙ ОРІЄНТИР ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Питаннями досконалості економічних систем типу бізнес-організація дослідники, вчені та практики займаються з 50-х років ХХ століття. Ця галузь є відносно новою з позиції часового простору. До них слід віднести таких вчених, як Томпсон А. А., Стрікленд А. Дж, Фолі К. Дж., Окланд Дж., Дальгард Й., Су Ми Дальгард-Пак, Харрінгтон Дж., Конти Т., Каліта П., Кобзев П. М., Салімова Т. А та ін.

Проте в той час коли західна наука та практика приділяла цьому питанню час з його виникнення, вітчизняна тільки набирає обертів. Це пов'язано принципово з різними підходами з позиції системно-історичного погляду на функціонування та розвиток організаційно-економічних систем, в тому числі умов їх створення. В той час коли західні бізнес-організації – це продукт еволюційного розвитку, вітчизняні підприємства – продукт революційного розвитку. А вітчизняні підприємства, в тому числі як і пострадянські в цілому функціонують в умовах-наслідках екстропогенної системної катастрофи, що трапилася у 1991 році та наслідки якої не усунені до сих пір [1].

Все це і обумовило актуальність дослідження та його мету, яка полягає в широкому сутнісному розкритті системної досконалості бізнес-організації та як слідство акцентування на необхідності трансформації вітчизняних підприємств у цей стан.

Томпсон А. А. та Стрікленд А. Дж. у своїй праці [2] зазначають, що досконалість організації можлива тоді, коли є досконала стратегія, яка досконала виконується та реалізується на практиці.

В свою чергу Фолі К. Дж. під організаційною досконалістю пропонує розуміти методологія управління, що дозволяє з позиції менеджменту якості “подивитися” на мету діяльності і найважливіші характеристики сучасного підприємства [3].

Згідно Окланду Дж. [4] взаємопов'язаність результатів для споживачів, цілей бізнесу, безпеки і екології в будь-якій організації і є базисом ділової досконалості.

Цікава інтерпретація досконалості стосовно організаційно-економічних систем виходить від Дальгард Й., Су Ми Дальгард-Пак [5], яка полягає в тому, що досконалість передбачає здійснення спільної, повсякденної діяльності при цьому вона не обов'язково визначається порівнянням системи з аналогічними їй системам в контексті досягнень, устрою тощо. Автори наголошують на тому, що пошуки досконалості починаються з того, що ми краще здійснюємо свою

діяльність у напрямку до зростання і поліпшення щодо реалізації чийогось потенціалу. З часом досконалість в цьому контексті повинна перейти в здатність якою володіє людина або група людей.

Згідно Харрінгтона Дж. [6] всебічна якість – це і є досконалість. Якість процесів, стратегій, структур, систем тощо. Модель досконалої організації EFGM (European Found of Quality Management – Європейський Фонд Менеджменту Якості розкриває сутність досконалості наступним чином [7, с. 31–33]: ділова досконалість – це передова практика управління організацією та досягнення результату, заснована на комплексі основних концепцій, що включають орієнтацію на результат, особливу увагу до споживача, лідерство і сталість цілей, менеджмент на основі процесів і фактів, залучення персоналу, постійне поліпшення і інновації, взаємовигідне партнерство, корпоративну соціальну відповідальність. При цьому акцент також робиться на сталості ділової досконалості, яка проявляється через призму чудових результатів в роботі з точки зору споживачів, співробітників і суспільства, які досягаються співробітниками і партнерами з використанням ресурсів і процесів на основі політики і стратегії, сформованих лідерами організації.

Складність досягнення стану досконалості вдало відображає Конти Т. [8, с. 199], як звертаю нашу увагу на те, що досконалість – це доля небагатьох, а її досягнення варто праці і великих зусиль, особливо керівників та всієї системи управління, а якщо вона досягнута, то ненадовго, бо її необхідно досягати кожен день.

Щодо вітчизняної точки зору на розкриття поняття “досконалості” у її застосуванні до організацій, то, наприклад, П. Каліта [9, с. 90 – 91] вважає, що ділова досконалість – це стан організації, який визначає її здатність ставити та досягати цілі щодо задоволення зацікавлених сторін. При цьому досконалість є результатом вдосконалення, певного процесу переходу організації від досягнутого до більш високого рівня досконалості. Ділова досконалість – не є абстрактною величиною, вона є вимірюваною та характеризує стан організації і ступінь довгострокового задоволення цією організацією зацікавлених сторін в динаміці.

В свою чергу, згідно з роботою іншого вітчизняного вченого П. М. Кобзева [10, с. 32 – 33] системна досконалість організаційно-економічної системи – це багатоаспектна досконалість устрою системи та її внутрішнього середовища, яка проявляється при взаємодії із зовнішнім

середовищем, з максимально можливою реалізацією в них відомих в теорії систем системних властивостей (статична системна досконалість) і досконалість організації функціонування системи з максимально можливим дотриманням відомих в теорії систем системних принципів і закономірностей функціонування систем (динамічна системна досконалість).

Отже на даному етапі розгляду поняття “досконалість” стосовно бізнес-організації можна зробити декілька ключових висновків:

по-перше: зарубіжними та вітчизняними авторами використовуються такі поняття, які розкривають суть досконалості організаційно-економічної системи: організаційна досконалість, ділова досконалість, системна досконалість, які в першому читання можна віднести до синонімічного ряду;

по-друге: досконалість організації може розглядатися як з позиції порівняння аналогічних систем в галузі одна з одної так і з позиції шляху досягнення певного ідеального стану, який постійно змінюється на базі досягнень у техніко-технологічній сфері, науковій, зокрема управлінській тощо;

по-третє: в той час, як західні автори розкривають сутність досконалої організації через призму діяльницького підходу, процесу, функціонування, вітчизняні дослідники чітко акцентують увагу на тому, що це певний стан організації. Така різниця в підходах є слідством суттєвий відмінностей еволюційного та революційного шляху розвитку бізнес-організації та підприємства в контексті історичного процесу.

Як бачимо з результатів наведеного аналізу досконалість розглядається з позиції певного типу відносин з контрагентами, який можна досягнути тільки за рахунок певного стану економічної системи та його розвиток. Ключовою ідеєю є задоволення усіх з можливих контрагентів.

Окрім цього слід звернути увагу на екологічність цього підходу в принципі, який витікає з розуміння сутності цього поняття.

Екологічність полягає в тому, що в принципі досягнувши певного стану організація формує такі результати та прояви, які приносять радість, задоволення, щастя та безпосередньо ведуть до економічного ефекту та ефективності не тільки в тактичній, а і в довгостроковій перспективі, при цьому сама організація безпечна для оточуючого середовища, включаючи екологічну систему. Такий собі певний ідеал, досягнення якого безпосередньо пов'язано зі станом свідомості та роботи з ним кожного члена такої організації та ключових партнерів в тому числі.

В свою чергу тільки один із дослідників, тлумачення яких наведені вище використовую таке словосполучення як “системна досконалість” і це є П. М. Кобзев. Така ситуація з одного боку обумовлюється, з одного боку, певним ходом

розвитку економічних систем на пострадянському просторі та відмінності від західних умов функціонування та розвитку.

З тлумачення цього автора акцент робиться саме на системному підході в цілому, зокрема на тому, що системна досконалість економічної організації це та, яка створена з урахуванням системних властивостей та організована до функціонування з урахуванням системних принципів та закономірностей.

Проте слід зазначити, що автор не розкриває переліку та змісту ані властивостей, ані принципів та закономірностей, які безпосередньо повинні бути враховані, в першу чергу він акцентує увагу тільки на максимальному врахуванні та реалізації всіх тих властивостей, принципів та закономірностей, які відомі в теорії систем.

А зважаючи на те, що єдиної класифікації та переліку ані властивостей систем, ані принципів та закономірностей немає на сьогоднішній момент і навряд чи вони колись з'являться, дослідження цього питання в цьому контексті є вкрай важливим. Особливо важливість цього питання посилюється з позиції відсутності на сьогоднішній день прикладної теорії систем стосовно штучно створених людиною організацій, що і обумовлює подальші дослідження автора.

Список літератури

1. А. В. Гагаринов, П. М. Кобзев, и А. А. Котляр, “Энтропическая системная катастрофа XX века: сущность, причины, последствия”, *Бизнес Информ*, № 5, с. 8 – 15, 2015.
2. А. А. Томпсон, и А. Дж. Стрикленд, *Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии*, Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.
3. K. J. Foley, From Quality Management to Organization Excellence: “Don’t Throw The Baby Out With the Bath Water” [Online]. Available: <http://www.cmgr.rmit.edu.au/publications/kfbabyba/pdf>. Accessed on: March 28, 2019.
4. J. S. Oakland, *Total Organizational Excellence. Achieving word-class performance*, Butterworth Heinemann, Oxford, 2007.
5. S. M. Dahlgaard-Park, and J. J. “Dahlgaard, Dreaming Excellence”, *The TQM Magazine*, №20, p. 2, 2008.
6. Дж. Харрингтон, “Семь элементов совершенства”, *Европейское качество. Деловое совершенство. Дайджест*, № 2, с. 22 – 23, 2005.
7. Д. Маслов, А. Мазалецкая, и К. Сид, “Модель совершенства EFQM”, *Высшее образование в России*, № 7, с. 48–55, 2005.
8. Т. Конти, *Качество: упущенная возможность*, Москва, Российская Федерация: РИА “Стандарты и качество”, 2007.
9. П. Калита, “Формула успеха: чем совершеннее компания, тем комфортнее ей в государстве”, *Стандарты и качество*, № 3, с. 88 – 92, 2011.
10. П. М. Кобзев, “Определение уровня системного совершенства предприятия на основе иерархической модели оценочных показателей”, *Управление развитием*, №1, с. 31 – 39, 2004.

THE IMPORTANCE OF BUILDING TRUST AS A PREREQUISITE TO EFFECTIVE PUBLIC ADMINISTRATION AND DEMOCRATIZATION

Contemporary theories of public administration consider publicity, openness, and transparency as essential values of local governments and public authorities at all levels. Transparency in decision making helps build trust in public authorities. By trust it is meant the creation of transparent conditions for interaction of public authorities with business and civil society. Addressing social and economic tasks, including achievement of high welfare of the population and ensuring stable development of economy, is a critical factor in assessment of public administration quality. Society, acting as payers of taxes on the one hand and as the sovereign on another hand – a priori has the right to control activity of public authorities.

One of the main aspects of state and public administration bodies functioning is public trust in the actions of the highest and local level institutions, however, existing management mechanisms do not always provide the necessary level of public trust in authorities.

The basis of trust is the interest of parties to find the ways to problems solution. The role of trust in formation of mechanisms for the implementation of public authority is significant and implies the existence of public archetypes, since trust is considered as a social or group sentiment, social situation and social problem, and performs such functions as: administration, reduction, organization, optimization of relations and activities, reproduction, regulation and balancing of social and cultural diversity, constructing vertical social relations. Strengthening or enhancing democratic control promotes accountability, facilitating the ability of public administrators and governments to serve people and fulfill their goals.

Among the key factors that influence the process of public administration in different countries, there are the following:

- 1) peculiarities of market economy, which are expressed in the promotion of free enterprise, free movement of labor force, a competitive labor market;
- 2) development of civil society and social partnership;
- 3) decentralization and implementation of effective structural and regional policies to improve social and economic conditions of citizens;
- 4) implementation of socially important projects that contribute to social equality and justice.

Mostly governance features are conditioned by the nature of economic relations. Depending on the state of social development, the executive branch in countries is

presented by relevant bodies and institutions that act in the field of public administration; and different distribution of powers between the head of the state and its government is based on the following criteria: the scope of authority, the procedure of appointment, the balance of political forces, political responsibility.

For government to be effective in working with and serving people, it needs to promote trust between society and politicians. For example, creation of the “Good Governance” model is impossible in the conditions of political confrontation or political pressure because in such situation there is no freedom of choice between instruments of democratic initiatives realization [1, 2, 3].

In other words, good governance demands that government, public administrators, business, and people work together and trust one another if they are aimed to make an economic development plan for a certain region.

In the domestic environment, there is an opinion that the concept of good governance replaces the concept of public administration which appeared in the 1990s. With its “one-sided focus on efficiency, it fills the concept of governmental social and humanitarian components; creates a new approach to understanding the required government, which now does not only has to meet the requirements of efficiency, but to be open, accessible, accountable, controlled and sensitive to the demands of citizens, their needs and requests” [4].

New approaches to understanding governance as a guidance comprise the following:

- it does not only concern structures and practices;
- its aim is to overcome the chaos and ensure manageability;
- it allows for governance without government (global governance) [5].

Overall, good governance is a good manageability.

The concept of good governance embraces a democratic and efficient management system, successfully operating public institutions, appropriate quality of public services and an ability to adapt to new social needs.

Good governance requires public confidence in government, anticipating the principles of transparency, personal integrity, high ethical standards and respect for the law, accountability, access and solidarity with citizens.

In Ukraine, the conditions for changing these concepts are formed. The theory of public administration continues to grow with the research in

public administration, but practice lags far behind the theory that necessitates amending the regulatory and legislative documents and implementation of high-level control of public administration reformation in Ukraine.

The experience of advanced countries of the European Union and the United States of America demonstrates the significant results in the expansion of public administration that involves liberalization of government based on democratic principles and implies participatory partnership between government authorities at all levels of governance [6].

Political and administrative reform therefore requires many different groups and constituencies joint work and compromise. This includes members of different political parties working together to forge a shared vision of governance.

They need to compromise, recognizing that they are working on behalf of people. In order to work together, they need to trust each other.

Effectiveness in public administration can be reduced to ensuring stable development of political system of society. Good public administration requires good governance. In such conditions the high level of democratization of public processes and formation of civil society is reached.

These two components of modern state predetermine also its social and economic component which in the development very sensitively reacts to any political shock.

When there is a good governance and a strong political trust, entities such as business ones have less incentive to lobby solely for their own interest, trying instead how it is in their interest to work with others. Similarly, developing high levels of political trust among political parties promotes political cooperation as well as good public administration.

Thus, we come to a conclusion that to achieve a high degree of coordination among various political forces' representatives in public authorities, there must be a high degree of political trust. Achieving political stability and, as a result, minimization of political risks, requires the following:

decreasing the ideological intensity in society that finally is a guarantee of social development stability;

ensuring stability of business climate, as a result of achieving the political compromise between parties which in turn are a lobby of competing business structures' interests. In many aspects the level of economic development of democratic states as efforts of public sector accompanied by the opportunities of corporate sector is explained by such compromise;

achieving the high standards of public authorities' activity.

From these point of view the political trust is not a certain amorphous category any more. Instead building political trust is a necessary and sufficient condition of the development, both for civil society and political system of the state in general.

Objectively such mechanisms of building trust will vary for different levels of public administration institutions. If it is about nation-wide authorities, and first of all legislature, complexity of such mechanisms is

caused by the scale of political parties.

If to speak about representative local government (regional or municipal) levels, mechanisms of achievement of political trust and high level of coordination between different political groups can be simple and is reduced to exclusively a personal relationship.

If it is about the certain public servants in the system of executive power standing on different hierarchical levels, coordination between them will be reached by means of imperative instructions. Thus the level of political trust can be extremely low, and then all their coordinations will be reduced to toughening of bureaucracy, turning it from the effective tool into a bulky system. In effect, one can hypothesize that the greater the level of political trust in government or society is, the more public administration can be.

Speaking about the experience of Ukraine in formation of representative public authorities, elements of public administration system on the basis of political interaction and political trust, it is rather difficult to speak about efficiency of their policy.

Staying at a certain transitional stage from total corruption to real democratization of all spheres of public relations in Ukraine, the fact of existence of political will of various parties and blocks, and also trust between them is the predetermining factor of further reforms. Therefore, in the context of international policy of Ukraine the aspect of functioning of public administration system analyzed by us is the indicator of readiness of all imperious vertical for democratic transformations.

References

1. Valeriy Tertychka, Democratic Governance and Policy Analysis: Interpenetration or Confrontation of Procedures [Online]. Available: https://www.fekmair.ukma.edu.ua/V_Tertychka_Hugary_14. Accessed on: March 19, 2019.
2. What is good governance? United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. [Online]. Available: <http://www.unescap.org/pdd/prs/ProjectActivities/Ongoing/gg/governance.asp>. Accessed on: March 19, 2019.
3. G. Perlin, International Assistance to Democratic Development: Some Considerations for Canadian Policy Makers. Background Paper for research meeting on "Good governance and aid effectiveness". [Online]. Available: www.globaleconomicgovernance.org/. Accessed on: March 19, 2019.
4. А. Колодій, "Процес деліберативної як складового демократичного врядування", *Демократичні стандарти врядування й публічного адміністрування: матеріали науково-практичної Конференції ЛРІДУ НАДУ при Президентові України (4 квітня 2008 р.)*, Львів, 2008, с. 106–110.
5. N. Gavkalova, O. Polezhaeva, *Introduction to Public Administration : summary of lectures for students of speciality 8.15010008 "Public Administration" of all forms of study* Kharkiv : S. Kuznets KhNUE, 2016.
6. C. Pollitt, *Public Management Reform: A Comparative Analysis*, Oxford : University Press, 2004.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ

Досі в Україні не приділяли належної уваги до податкового стимулювання інноваційної діяльності та науково-технічного розвитку. Це затримує розвиток країни, адже НДДКР є показником конкурентоспроможності країни, відіграє значну роль у її розвитку. Передові країни у сучасному світі прикладають зусилля для прискорення темпів науково-технологічного прогресу, скорочення життєвих циклів продукції та швидке впровадження інновацій [1].

Індекс глобальної конкурентоспроможності показує стан інноваційного потенціалу країни та зокрема, стан науково-технічного розвитку. Динаміка позицій України за Глобальним Індексом Конкурентоспроможності (рис. 1).



Рис. 1. Україна в рейтингу за Глобальним Індексом Конкурентоспроможності 2017-2018 рр.

Оскільки метою нашого дослідження є аналіз інноваційного розвитку України, то проведемо ґрунтовний аналіз підіндексу “Інноваційна спроможність” 58 місце у 2017-2018 р. (рис. 2).

Найкращим показником є якість дослідницьких установ, який відображає поширеність та статус приватних та державних наукових установ (44 місце). Найслабкішим показником став стан розвитку кластера, що визначає, наскільки поширеними є добре розвинені і глибокі кластери (географічні концентрації фірм, постачальників, виробників супутніх товарів і послуг, а також спеціалізовані установи в певній галузі (106 місце).

Також за даними ГІК, рейтинг найбільш проблемних факторів для ведення бізнесу в країні

очолюють такі як: інфляція, корупція, політична нестабільність, податкові ставки, податкове регулювання.

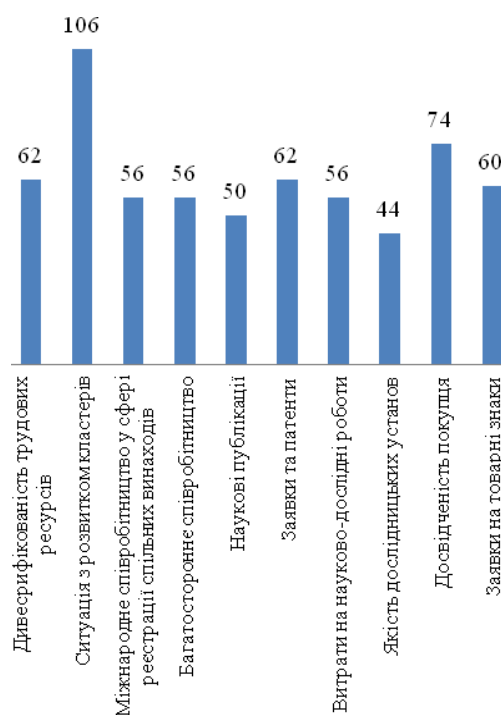


Рис. 2. Розподіл рангів України за показниками субіндексу ГІК “Інноваційна спроможність”, 2017-18 рр.

Таким чином, аналіз стану інновацій України серед країн світу в контексті конкурентоспроможності виявив такі проблемні аспекти як політичне становище, інфраструктура, нерозвиненість кластерів, а також недостатня ефективність державного та податкового регулювання.

У таблиці 1. наведено розподіл підприємств, які вважали, що зазначені фактори суттєво впливали на їхнє рішення розвивати інноваційні проекти або стримували здійснення інноваційної діяльності упродовж 2014–2016 рр.

Здійснювати інновації підприємствам перешкоджали численні фактори.

В дослідженні [2] виділяють чотири групи чинників для оцінки їх впливу.

Досить серйозною перешкодою для інновацій є відсутність коштів в рамках підприємства або групи

підприємств, а також занадто високі витрати на інновації (зазначила найвища частка підприємств). Домінування на ринку певних підприємств і невизначеність попиту на інноваційні товари та послуги також оцінюється як значний стримуючий фактор (відповідно 7,7% і 4,6%).

Таблиця 1
Розподіл неінноваційних підприємств за причинами, що перешкоджають здійсненню інновацій, 2014–2016 рр.

Фактори	Частка, %
Немає вагомих причин здійснювати інновації	83
у тому числі:	
Низький попит на інновації на ринку	10,2
Через попередні інновації	8,7
Через дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку	5,9
Відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	9,3
Можливому впровадженню інновацій перешкоджають вагомі чинники	17
у тому числі:	
Відсутність коштів у межах підприємства	9,7
Відсутність кредитів або приватного капіталу	5,0
Зависокі витрати на інновації	9,0
Відсутність кваліфікованих працівників	2,0
Відсутність партнерів по співпраці	1,4
Труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	6,5
Невизначений попит на інноваційні ідеї	2,8
Занадто велика конкуренція на ринку	5,3
Законодавчі/нормативні акти, що створили додаткове навантаження	5,8

Необхідно прийняти до уваги, що ці результати оцінені в цілому по країні і показують лише тенденції, що склалися. Ситуація може дещо відрізнятись на рівні виду діяльності і навіть на рівні підприємств, а також з огляду на те, що перелік і значущість перешкоджаючих факторів може залежати від віку, розміру, галузі та інноваційності підприємства.

Аналізуючи пільгове оподаткування інноваційної діяльності в Україні, насамперед доцільно дослідити кількісну структуру діючої системи податкових пільг.

За міжнародною методикою обстеженням інноваційної діяльності [3] визначено, що протягом

2014–2016 років найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах інформації та телекомунікації (22,1%), переробної промисловості (21,9%) і фінансової та страхової діяльності (21,7%). При цьому вища за середню по країні частка підприємств із технологічними інноваціями була серед підприємств переробної промисловості (15,6%) та з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (12,6%); з нетехнологічними інноваціями – серед підприємств фінансової та страхової діяльності (18,0%) й інформації та телекомунікації (17,3%).

На цьому фоні обсяги пільг, спрямованих на стимулювання інноваційного розвитку, зокрема, фундаментальних та прикладних наукових досліджень, розробки та впровадження нових прогресивних технологій тощо, є незначними.

Розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств України супроводжується негативними тенденціями. У цілому слід відзначити, що основною невирішеною проблемою сьогодення є низький технологічний рівень виробництва, низька інноваційна активність промислових підприємств, слабе державне фінансування інноваційних розробок, відсутність власних коштів на ведення інноваційної діяльності, а внаслідок низькі темпи та якість розвитку економіки в цілому.

Основними проблемами фінансування інноваційного розвитку підприємств України є: концентрація витрат підприємств на інновації напрямку придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; низька частка витрат підприємств на внутрішні та зовнішні науково-дослідні роботи; нестача власних коштів та низька активність інноваторів, яка пов'язана з недостатнім фінансуванням; підвищений ризик будь-яких форм інвестування, незначна підтримка державою інноваційних проектів.

Основні зусилля як державних так і регіональних органів влади повинні бути зосереджені на всебічне стимулювання інноваційної діяльності на основі вдосконалення як фінансових так і нормативно-правових механізмів її регулювання засобами проведення ефективної інноваційної та податкової політики.

Список літератури

1. Н. И. Иванова, та ін., *Налоговое стимулирование инновационных процессов*, М.: ИМЭМО РАН, 2009.
2. The Global Competitiveness. Report 2018, [Електронний ресурс]. Доступно. Дата звернення: Бер. 10, 2019.
3. Наукова та інноваційна діяльність України. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: Бер. 10, 2019.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ

Соняшник став традиційною культурою для сучасного аграрного бізнесу в Україні. Цьому сприяв стабільний попит зовнішніх ринків на соняшникову олію. Як наслідок, привабливі закупівельні ціни внутрішнього ринку на насіння соняшнику сприяли розширенню посівних площ та запровадженню сучасних технологій його вирощування.

Соняшник – культура для України стратегічна, він посідає одне з чільних місць за обсягом посівних площ. І площі ці зростають з року в рік. Наприклад, від 1641 тис. га у 1992 р. площі під виробництво насіння соняшнику вже «доросли» до 6034 тис. га у 2018.

Виробництво насіння соняшнику є досить прибутковим напрямом сільськогосподарського виробництва в Україні. Враховуючи урожай соняшнику у 2018 році в розмірі 14,6 млн. т. Україна залишається світовим лідером з виробництва соняшнику, соняшникової олії та шпрату.

Еколого-економічному аспекту виробництва насіння соняшнику присвятили свої дослідження такі вчені, як Антоненко А.С., Варченко О.М., Іванишин В.В., Писаренко В.В. та ін. Вивченню зарубіжного присвячені праці Григор'євої О.М., Ковальова Є.В., Кузнецової Є., Шубравської О.В., Вдовиченко А.В., Макаренко Н.А., Середа О.В. та інші.

Висока конкурентоспроможність соняшнику на міжнародному ринку і зростаючий попит в світі на олію викликає необхідність нарощувати обсяги виробництва його насіння. Це можливо в першу чергу за рахунок підвищення рівня урожайності гібридів соняшнику та умови повного використання їх потенційної продуктивності через всебічне вивчення особливостей адаптації до агроекологічних умов вирощування з використанням інтенсивних технологій [4]. Ряд авторів коливання урожайності соняшнику пов'язують з існуванням факторів фізичного, екологічного та економічного характеру [1, 4]. Фактори фізичного характеру визначають різний рівень вимогливості культур до пухкості орного шару, до стану його водно-повітряного режиму та неоднаковий вплив оброблюваних рослин на щільність, структуру і склад орного шару ґрунту.

Фактори екологічного порядку пов'язані з екологічною важливістю сівозмін в раціональному використанні природних ресурсів, що полягає в забезпеченні оптимального балансу в системі “рослина-середовище”. Науково-обґрунтовані сівозміни передбачають відповідність у часі та

просторі адаптивного потенціалу оброблюваних сільськогосподарських культур особливостям ґрунту і клімату, тим самим, надаючи вирішальний вплив на ефективність використання природних ресурсів. І, нарешті, фактори економічного характеру полягають в тому, що з метою більш продуктивного та ефективного використання техніки, технології і робочої сили в сівозмінах доцільно мати культури різних термінів посіву та збирання.

Головним показником для кожного виробника при вирощуванні соняшнику є розмір отриманого врожаю з одиниці площі та отримання якісного насіння соняшнику. При цьому велике значення має науково-обґрунтоване проведення агротехнічних заходів з урахуванням використання екологічних прийомів, що підвищують рівень безпеки технологічних процесів, спрямованих на отримання продукції, здатної знизити дію шкідливих поллютантів на організм людини і навколишнє середовище. Вплив різних факторів на процес виробництва, економічну ефективність та конкурентоспроможність продукції рослинництва відображається за допомогою системи показників. Тільки система дозволяє провести комплексний аналіз і здійснити достовірні висновки про шляхи підвищення конкурентоспроможності виробництва насіння соняшнику. На думку сучасних економістів-дослідників у визначенні еколого-економічної ефективності та конкурентоспроможності виробництва продукції рослинництва доцільно враховувати сукупність наступних показників: екологічні витрати на заходи з охорони повітряного балансу та з охорони водних ресурсів; повні екологічні витрати з ведення систем землеробства; додаткові обсяги продукції, отримані при проведенні комплексу екологічно спрямованих заходів; приріст вартості земельних угідь в результаті підвищення їх екологічної якості, родючості ґрунту ті інші [2].

Найбільш вдалим вирішенням проблеми вважаємо підвищення виробництва насіння соняшнику з урахуванням еколого-економічних факторів, яке полягає в ефективному і раціональному використанні біологічного потенціалу ґрунту, оптимізації витрат та рослинно-мікробної взаємодії в агрофітоценозах. Підвищити якість виробництва насіння соняшнику та активізувати агрономічно-корисні мікробні процеси у ризосфері рослин. Однак основним принципом екологічного землеробства є відмова від застосування легкокорозчинних мінеральних добрив,

особливо мінерального азоту, а також від захисту рослин і боротьби з бур'янами із використанням хімічних синтетичних препаратів; стимулювання біологічної активності ґрунту, біологічних засобів захисту й механічної боротьби з бур'янами.

Підвищення виробництва продукції рослинництва в тому числі і насіння соняшнику з урахуванням еколого-економічної складової в Україні потребує державної підтримки та, зокрема, впровадження відповідного законодавства. Вимоги до органічної продукції в ЄС підпорядковуються стандартам IFOAM, тобто базовим стандартам Міжнародної федерації рухів за екологічне сільське господарство, тоді як в Україні законодавче забезпечення розвитку органічного виробництва перебуває у стадії становлення [1]. Аналіз світового досвіду розвитку органічного виробництва у галузі рослинництва свідчить, що темпи виробництва соняшнику прямо пропорційні рівню державної підтримки зазначеного сегмента. Європейський досвід базується на власних формах державного регулювання органічного виробництва. В Австрії, наприклад, діє система заходів щодо заохочення фермерів у підвищенні якості сільськогосподарської продукції шляхом поширення органічного виробництва. У Великобританії, на жаль, частка субсидій на органічне сільське господарство є незначною і становить лише 6,4% у загальній сумі субсидій [3]. У більшості країн світу державна підтримка щодо розвитку виробництва екологічної сільськогосподарської продукції здійснюється в межах спеціальних державних програм. Значного поширення у багатьох європейських країнах набули програми підтримки фермерів, які змінили традиційне сільське господарство на органічне. До інших методів державного регулювання ринку органічної продукції в Північній Америці та Західній Європі слід віднести регулювання імпорту мінеральних добрив за допомогою митних платежів, доплати фермерам, які не використовують засоби захисту рослин, отримують часткову компенсацію платежів за сертифікацію, тощо [2]. Найбільшого поширення органічне виробництво набуло в тих країнах світу, в яких була сформована система органічного сільського господарства, яка включає спеціальну інфраструктуру, що забезпечує сертифікацію, маркетинг органічної продукції, контроль якості, реалізацію [3]. Важливими передумовами розвитку агроекологічного виробництва крім законодавчого забезпечення є: дотримання спеціальних вимог щодо якості ґрунтів та технологій вирощування сільськогосподарських культур, зокрема, заборони використання ГМО, мінімізації застосування мінеральних добрив та пестицидів (лише біологічного походження); сертифікації та маркування органічної продукції; дієвої системи контролю; активного державного регулювання виробництва органічної продукції.

На сьогодні в аграрній сфері сформувалася низка значних проблем екологічного характеру, які

потребують першочергового та раціонального вирішення за допомогою зміни чинної системи державного регулювання. Ресурс Землі, як основний засіб виробництва не лише агросфери, а й головне багатство національної економіки, швидкими темпами втрачає свою родючість внаслідок діючої системи господарювання. Відповідно сучасна світова продовольча система показує неспроможність надати всім доступ до здорової та якісної їжі. Водночас Україна має значний ресурсний потенціал для розвитку аграрного сектора та підвищення на основі цього конкурентоспроможності національної економіки. Разом з тим сформована в Україні впродовж останнього десятиліття система господарювання в аграрному секторі негативно впливає на довкілля, що своєю чергою знижує якість життя людей та суперечить сталому розвитку.

Екологізація агровиробництва в контексті сталого розвитку є пріоритетом успішного функціонування аграрного сектору національної економіки. В Україні виникла необхідність створення нової моделі державного регулювання спрямованої на мотивування суб'єктів господарювання до раціонального використання. З огляду на це, формування дієвого механізму економічного стимулювання екологізації агровиробництва є одним із пріоритетних завдань аграрної політики держави, яке може бути фінансово підтримане європейською спільнотою. Враховуючи світові тенденції та орієнтири Європейського Союзу, агропродовольча сфера України має бути спрямована на виробництво конкурентоспроможної продукції, зокрема органічної, що є можливим при ефективній підтримці державою малих форм господарювання – основи сталого розвитку сільських територій та підвищення рівня продовольчої безпеки. Відповідно до цього, важливим є сприяння активному розвитку кооперативного виробництва із трансформацією у кластерні формування. Оскільки кооперативна організація виробництва є найбільш стійкою та ефективною.

Список літератури

1. Л. Бойко, Що врахувати зі світового досвіду [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.nbu.gov.ua/old_jm/Chem_Biol/Zv/2016_2/Voyko.pdf. Дата звернення: Берез. 1, 2019.
2. Е. Ковалев, "Органическое земледелие – ответ на вызов времени", *Мировая экономика и международные отношения*, № 9, с. 22 – 28, 2015.
3. Є. Кузнецова, "Органична увертюра. Неупереджений погляд на систему екологічного менеджменту сільського господарства", *Агробізнес сьогодні*, № 5 (111), с. 34 – 35, 2017.
4. Н. В. Маркова, "Агроекологічні аспекти вирощування гібридів соняшнику в умовах Південного Степу України", *Вісник аграрної науки Причорномор'я*, вип. 1, с. 133 – 139, 2014.

П. Гринько

grynko.po@i.ua

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків

РОЗРОБЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Дієвість системи управління ефективністю експортно-імпоротної діяльності підприємства обумовлюється дієвістю управлінського рішення, що в свою чергу залежить від технології його розроблення. Важливість процедури технології розроблення та ухвалення управлінського рішення визнана багатьма вченими як закордоном, так і в Україні. Про процедурну або технологічну раціональність ухвалення управлінських рішень говорив лауреат Нобелівської премії Г. Саймон, який стверджував, що передумова раціональності є невід'ємною частиною практично всіх відомих соціологічних, психологічних, політологічних та антропологічних теорій [1]. Канеман Д., який також є лауреатом Нобелівської премії, переконливо доводить в своїх працях про дію та перевагу принципу раціональної поведінки економістів, а саме "людини економічної". Він вважає, що суб'єкт відносин часто не звертає уваги на можливі наслідки рідкісних, але масштабних нищівних подій, що роблять, в кінцевому підсумку, припущення про майбутні результати невірними [2]. Опонентом Канемана Д є Сміт В., який одночасно з першим отримав Нобелівську премію та вважає, що експериментальна перевірка в загальному підтверджує звичні для економістів принципи раціональної поведінки і не спростовує їх. Зазвичай, під технологією ухвалення управлінських рішень розуміють послідовність дій, які приводять до вибору і реалізації оптимальних альтернатив, а також аналіз і визначення ефективності на основі даних зворотного зв'язку [3]. Це визначення надзвичайно узагальнене. Так, особа, яка ухвалює рішення (ОУР), здійснює вибір та реалізацію оптимальних альтернатив, але сам вибір оптимальних рішень з альтернативних є складною процедурою, яка передбачає також свою технологію здійснення, не говорячи вже про аналіз та визначення ефективності цього рішення. В даній ситуації слід говорити про забезпечення цих дій, а саме про розроблення управлінського рішення. Необхідно науково розробляти управлінське рішення, оскільки це і забезпечує його вибір, реалізацію, аналіз і визначення його ефективності. Відомо, що раціональна технологія ухвалення управлінського рішення складається з таких основних етапів: 1) постановка проблеми, встановлення критеріїв і обмежень (визначення сутності, причини проблеми, мети, критеріїв і обмежень, усунення надлишкових обмежень); 2) генерування варіантів рішень (розроблення

варіантів рішень та опис кожного з них); 3) оцінка варіантів управлінського рішення та вибір найбільш переважаючого (здійснення прогнозу результативності кожного з варіантів, оцінювання на основі застосування критеріїв, шкали, принципів вибір, вибір на ухвалення рішення); 4) реалізація управлінського рішення (доведення інформації про ухвалене рішення працівникам підприємства, поширення інформації про рішення співучасникам процесу його реалізації, узгодження цілей працівників, які ухвалюють рішення); 5) зворотній зв'язок (оцінювання та аналіз наслідків реалізації рішення); 6) визначення ефективності ухваленого управлінського рішення [3, с. 50]. Асаул А. Н. стверджує, що така раціональна послідовність ухвалення управлінського рішення має переваги бо є гнучкою за рахунок того, що ОУР може повертатись з більш пізніших фаз на початкові, що є результатом переосмислення та налаштовується на різні види управлінського рішення в тому числі і на стратегічні. Безумовно, модель ухвалення рішення має будуватись на чітких причинно-наслідкових взаємозв'язках.

Якщо посилити перші три етапи цієї технології, які пов'язані з його розробленням, то отримаємо саме раціональне управлінське рішення. Перший етап технології рекомендується посилити діагностикою умов досягнення мети. ОУР слід детально ідентифікувати, вивчити всі умови, виокремити серед них ті, які є перешкодою та ті, які є позитивними у досягненні мети. Другий етап рекомендується посилити визначенням груп або типів альтернатив вирішення проблеми; розробленням аналітичного забезпечення для обґрунтування кожної альтернативи рішення; розробленням сценаріїв реалізації рішення та його наслідків. ОУР не слід дотримуватись хибної думки щодо збільшення кількості інформації, адже її надлишок може тільки збільшити невизначеність, що негативно впливає на вибір альтернативних варіантів. Розроблення досконалого аналітичного забезпечення для обґрунтування та вибору раціонального рішення з альтернативних обумовлює перевагу логіці в реалізації даного рішення. Зазвичай, низьку ефективність реалізації управлінського рішення часто пов'язують з не врахуванням форс мажорних обставин, але їх частка буде значно меншою, якщо ОУР детально проаналізує всі умови. Генерування альтернативних варіантів здійснюють експерти, тому важливо врахувати кожен думку експертів і це має бути відображено в аналітичному забезпеченні. Саме

правильне діагностування умов реалізації управлінського рішення являється однією з основ формування альтернативних варіантів рішень. Детальний економічний аналіз причин формування саме даного управлінського рішення складає змістовне аналітичне підґрунтя для його розроблення. Дискусійним є твердження, що коли початкова генерація ідей відділена від оцінки кінцевого варіантів, число альтернативних варіантів рішення збільшується, а їх якість підвищується. Тобто спочатку складається перелік всіх можливих альтернатив, без врахування їх оцінки, яка буде здійснена, але потім. Звичайно, такий підхід дійсно передбачає включення до переліку альтернативних варіантів великої їх кількості, але надзвичайно великий їх перелік спричиняє розсіювання інформації та призводить до збільшення часу для аналізу та оцінювання. Хоча наступним етапом раціональної технології прийняття управлінського рішення є оцінка варіантів управлінських рішень та вибір найбільш переважаючого. Щодо оцінки та оцінювання то слід їх здійснювати на науковій основі, а сама процедура оцінювання має також бути технологічно реалізована [5]. Наприклад, згідно раціональної технології прийняття управлінського рішення щодо підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства ПАТ “Турбоатом” в сучасних умовах передбачається пошук нових можливостей її підвищення. З огляду на сучасні умови життєдіяльності для даного підприємства критеріями є: 1) закупівля за мінімальною вартістю металопрокату на металургійних підприємствах України; 2) закупівля за мінімальною вартістю напівфабрикатів за кордоном (сталі литво, поковки); 3) закупівля за мінімальною вартістю штамповані заготовки лопаток за кордоном; 4) введення в експлуатацію нових основних засобів; 5) збільшення використання виробничих потужностей підприємства; 6) формування стратегії лідерства за витратами на основі постійного зменшення витрат на виробництво і збут продукції; 7) формування стратегії прямого експорту; 8) формування стратегії непрямого експорту; 9) підвищення якості продукції, а саме поліпшенням конструктивних особливостей турбін, поліпшенням їх надійності, поліпшення технології виготовлення турбінного обладнання, підвищення її якості. Щодо обмеженості, то тут слід їх розділити на ті, що пов’язані із зовнішнім середовищем, та ті, що пов’язані із внутрішнім середовищем підприємства. Обмеженнями, які пов’язані із зовнішнім середовищем для підприємства є: зменшення попиту на українську продукцію та несприятлива цінова кон’юнктура на міжнародних ринках; погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств та відсутність доступу до кредитних ресурсів, що призводить до імпорту дешевої сировини та матеріалів; обмеження щодо експорту українських

товарів на російський ринок; зростання собівартості вітчизняної продукції; зростання курсу іноземних валют, подорожчання енергоносіїв, продовження збройного конфлікту на території України [4]. Обмеженнями, які пов’язані із внутрішнім середовищем підприємства є низький рівень використання середньорічної виробничої потужності підприємства, утримання активів відбувається за рахунок власних коштів підприємства, фізичний та моральний знос основних засобів, недостатній рівень механізації та автоматизації виробництва, обмеженість сум інвестування, обмеженість коштів на проведення капітального ремонту та модернізації існуючого обладнання. Щодо усунення надлишкових обмежень, то підприємство розробило заходи та їх здійснює, а саме: не злучає банківські кредити; не має заборгованості по зарплаті, податках, перерахуванню платежів до Державного бюджету України та єдиного соціального внеску; своєчасно сплачує за спожиті енергоресурси, реалізує Програму підготовки та перепідготовки кадрів, освоєння суміжних професій, підвищення кваліфікації робітників та службовців; для збереження лідируючого положення на світовому ринку енергомашинобудування проводить технічне переозброєння виробничих потужностей, впроваджує інноваційні техпроцеси із застосуванням прогресивного інструменту; здійснює технічне переозброєння за власні кошти без залучення позикових коштів [6].

Отже, якщо дотримуватись такого підходу до організації кожного етапу технології ухвалення управлінського рішення отримаємо раціональне управлінське рішення щодо підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності.

Список літератури

1. Г. А. Саймон, “*Раціональність як процес и продукт мышления*”, THESIS, 1993, вып. 3. [Електронний ресурс]. Доступно: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Si mon.pdf. Дата обращения: Март 23, 2018.
2. Д. Канеман, П. Словик, и А. Тверски, *Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения*”, Харьков: Гуманитарный центр, 2005.
3. А. Н. Асаул, . П. Грахов, О. С. Коваль, и Е. И. Рыбнов, *Теория и практика разработки принятия и реализации управленческих решений в предпринимательстве*, СПб.: АНО “ИПЭВ”, 2014.
4. П. О. Гринько, “*Диагностика факторов зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств*”, *Бізнес Інформ*, №8, с. 51 – 56, 2018.
5. В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець, *Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем*, Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2009.
6. Офіційний сайт ПАТ “Турбоатом”. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.turboatom.com.ua>. Дата звернення: Бер. 23, 2019.

РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Економічне зростання являє собою економічне явище, яке піддається впливу безлічі факторів. Фактори економічного зростання – це рушійні сили, що визначають напрямок і динаміку економічного зростання.

Існують різні підходи до класифікації факторів економічного зростання. Так, в залежності від ступеня впливу виділяють прямі і непрямі фактори економічного зростання. До числа прямих чинників економічного зростання належать: кількість і якість трудових ресурсів, кількість і якість природних ресурсів, науково-технічний прогрес, інновації, поширеність підприємницьких здібностей. До непрямих факторів економічного зростання, як правило, відносять інвестиційний клімат, податкову систему, банківську систему, кредитну систему, ступінь монополізації в економіці, систему розподілу доходів у суспільстві, соціальну і політичну стабільність.

Залежно від сфери впливу виділяють фактори пропозиції, фактори попиту і фактори розподілу. Фактори пропозиції включають кількість і якість трудових ресурсів, кількість і якість природних ресурсів, наявність і достатність основного капіталу, рівень технологій, що застосовуються. Фактори попиту, в свою чергу, включають рівень заробітних плат та інших видів доходів населення, схильність населення до споживання і заощадження, податкову політику держави. Нарешті, до чинників розподілу відноситься структура розподілу виробничих ресурсів по галузях і регіонах країни, а також механізм розподілу доходів у суспільстві.

У разі якщо функціонування національної економіки не забезпечує формування факторів економічного зростання, то державі необхідно розробити і реалізувати систему заходів щодо їх активізації. Грамотна й ефективна політика економічного зростання дозволяє державі виконати ряд його основних функцій: забезпечити створення нових робочих місць, сприяти зростанню доходів населення, створити сприятливі умови для здійснення економічної діяльності зацікавленими ринковими суб'єктами, стимулювати прогресивний характер економічного розвитку.

Як інструменти стимулювання економічного зростання держава може використовувати такі: створення сприятливого інвестиційного клімату; вирішення інфраструктурних проблем; зниження податкового тягаря і поліпшення податкового адміністрування; розвиток кредитного ринку; зниження рівня монополізації в економіці; зняття

зайвих адміністративних бар'єрів; забезпечення соціальної стабільності.

Виважене використання зазначених інструментів сприятиме активізації економічного зростання, що дозволить державі виконати свої функції і завдання більш ефективно.

Слід зазначити, що в сучасній економічній літературі велика увага приділяється саме необхідності вдосконалення пропозиції в економіці, що розглядається як основна запорука забезпечення сталого зростання. Найбільш актуальними завданнями в цьому зв'язку називаються зниження бар'єрів для виходу на ринки продукції і підвищення гнучкості ринків робочої сили. Наприклад, в рекомендаціях МВФ щодо заходів політики, яка націлена на економічне зростання, основний акцент робиться на необхідності усунення перешкод для транскордонного руху товарів і капіталу і на підвищенні економічної ефективності шляхом лібералізації та дерегуляції [1].

Дійсно, структурні реформи суттєво сприяють економічному зростанню. У міру поліпшення ділового середовища зарубіжні компанії інвестують все більше капіталу, для місцевих компаній полегшується доступ до кредитів. Усунення субсидій і тарифів, що спотворюють конкурентні умови, спонукає фірми використовувати свій капітал більш продуктивно, їх позитивні перспективи відображаються в підвищенні кредитних рейтингів, що дозволяє брати в борг дешевше. Ці ж сили можуть сприяти підвищенню стійкості зростання, збільшувати тривалість періодів підйому. Безумовно, підвищення стійкості зростання має дуже важливе значення, оскільки тільки при досягненні зростання вимірюваного роками або десятиліттями, можна істотно скоротити розриви в доходах на душу населення між країнами з розвинутою економікою, і країнами, що розвиваються. Саме цей значний розрив у доходах населення є однією з проблем сучасної дедалі більш глобалізованої світової економіки.

У той же час, як показують останні дослідження [2, 3], якщо зростання не є інклюзивним та його плодами користуються обмежені верстви суспільства, то таке зростання часто буває менш стабільним і стійким. Так під впливом шоків в суспільствах з переважаючою нерівністю заходи політики, спрямовані на структурну перебудову економіки, можуть не знайти належної підтримки, оскільки труднощі, які відчуваються в короткостроковій перспективі не приносять доступних широким верствам суспільства вигод в довгостроковому плані. Більш того, якщо медіанний доходи не зростає, а поляризація доходів посилюється, існує навіть ризик

тривалій стагнації, оскільки ті, хто знаходиться внизу соціальної драбини, не мають достатньо коштів для підтримки попиту і економічного зростання. У контексті дискусії про глобалізацію і про необхідність компенсації її негативних проявів питання розподілу також дуже важливі, оскільки невдоволення триваючим розшаруванням і диференціацією доходів може серйозно посилити протекціоністські тенденції в країнах, що так само буде мати суттєвий негативний вплив на економічне зростання в усьому світі.

Цікаво те, що проблема несправедливого розподілу результатів економічного зростання в умовах глобальної економіки актуальна не тільки для країн-аутсайдерів. Наприклад, у США частка доходів найбагатших 10% населення зросла з 27,6% у 1991 році до 30,6% у 2016 році, тоді як частка доходів, що отримують 10% найбіднішого населення, знизилася з 1,9% до 1,6%. Дослідження Pew Research Center показало, що відсоток населення середнього класу знизився з 61% у 1971 році до 52% у 2016 році. У тому ж дослідженні було встановлено, що середні доходи у категорії населення з високим доходом спостерігали середній приріст доходу за період 2000-2016 рр., тоді як доходи середнього класу залишалися практично незмінними, а домогосподарства з низькими доходами взагалі продемонстрували зниження середніх доходів. Ці цифри відображають зростання нерівності доходів навіть у країнах-лідерах світової економіки. Для України, що проходить етап серйозних економічних трансформацій, який супроводжувався значним економічним спадом, питання досягнення стійкого економічного зростання є дуже актуальними. В умовах низького рівня життя населення і серйозної диференціації доходів заходи щодо досягнення фундаменту стійкого зростання повинні враховувати вплив на розподіл. Серед пріоритетів державної політики має бути підтримка доходів для працівників, чий позиції похитнулися через здійснення структурних реформ, технологічних зрушень, заходів щодо лібералізації торгової політики. Важливо надавати їм необхідні стимули і можливості для оволодіння новими навичками. Необхідно, щоб заходи грошово-кредитної політики забезпечували політичну легітимність моделі зростання, гарантуючи, щоб заходи регулювання не спотворювалися на догоду багатим, зокрема, це може включати кроки по підвищенню оподаткування ренти, боротьбу з податковими інверсіями і використанням податкових притулків.

У сучасній структурі ВВП України за категоріями доходу оплата праці найманих працівників становить близько 40%. Слід зазначити, що протягом 2000-х років, частка оплати найманих працівників поетапно збільшувалася, перевищивши позначку 50% в 2012–2013 роках. Але з початком кризи вона стрімко скоротилася до 36,6% в 2016 році. Проте частка валового прибутку, змішаного доходу зросла до рекордних 48% [4, 5]. Частково такий перерозподіл за категоріями доходу пов'язаний з

втратою великої частини індустриальної зайнятості в Донбасі і зниженням ставки єдиного соціального внеску для роботодавців. Разом з тим це свідчить про поширення тіньових схем заробітку, а також про перекидання бізнесом та роботодавцями кризового тягара на своїх працівників. Безпрецедентне падіння реальної заробітної плати в 2015 році на 20,2% при зниженні реального ВВП на 9,8% – пряме тому підтвердження. Таким чином, очевидно, що державна політика України в сфері розподілу доходів потребує суттєвого коригування. Як показує зарубіжний досвід, саме фіскальна політика дає додаткові можливості для зменшення нерівності в реальних доходах працівників шляхом врегулювання “верхнього” діапазону диференціації заробітної плати та більш справедливого розподілу фіскального навантаження між низько- і високооплачуваними працівниками. Розвинені країни широко застосовують такий фіскальний стандарт, як прогресивна шкала оподаткування. Також широко використовується податковий кредит у вигляді зменшення зарплатної бази оподаткування, який може застосовуватися для всіх або для цільових груп, які потребують додаткових стимулів зайнятості. Наприклад, Швеція надає такий кредит працівникам похилого віку, Австрія, Нідерланди – працівникам з дітьми. Впровадження цих фіскальних стандартів в Україні буде мати надзвичайно важливе значення для зменшення нерівності та забезпечення справедливої диференціації доходів населення. Щоб уникнути негативних наслідків при можливому зниженні фіскальних надходжень, потрібно ретельно опрацювати різні варіанти прогресивних шкал з підбором оптимальних ставок оподаткування. Дослідження досвіду розвинених країн свідчить, що при належному адмініструванні збільшення прогресивності оподаткування можна впровадити без шкоди економічному зростанню.

Список літератури

1. Годовой отчет МВФ 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2018/eng/assets/pdf/imf-annual-report-2018-ru.pdf>. Дата обращения: Март 17, 2019.
2. Остри Джонатан Д., Рост или инклюзивность? Финансы и развитие. 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2018/06/pdf/fd0618r.pdf>. Дата обращения: Февраль 7, 2019.
3. A. Berg Ostry, and D. Jonatan, “Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?”, *IMF Economic Review*, № 56(4), pp. 792-815, 2017.
4. Л. Ткаченко, “Повышение зарплат в Украине: правда и фикция”, *Зеркало недели. Украина*, 2018 г., №20. [Електронний ресурс]. Доступно: https://zn.ua/macrolevel/povyshenie-zarplat-v-ukraine-pravda-i-fiksiya-284925_.html. Дата обращения: Март 10, 2019.
5. Державна служба статистики України. Зведені національні рахунки. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/znr/znr_u_h_t. Дата звернення: Бер. 10, 2019.

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

Нарастание нестабильности социально-экономической среды, непрогнозируемые реакции финансовых систем большого числа стран, в том числе Украины и Словакии, на угрозы и риски, привели к повышенному вниманию к оценке факторов несбалансированности фискальных систем, “фискальных разрывов”, “горизонтальных и вертикальных дисбалансов”, как доминантных факторов формирования кризисных ситуаций.

“Вертикальный дисбаланс” или “вертикальный финансовый разрыв” трактуется как расхождение между объемом доходных и расходных полномочий, закрепленных за определенными уровнями государственной власти. Инструментами вертикального выравнивания являются: закрепление налогов за определенным уровнем бюджетной системы, субвенции из бюджета вышестоящего уровня на исполнение определенных расходных обязательств; распределение регулирующих доходов по уровням бюджетной системы по единым нормативам [10, 11].

“Горизонтальный дисбаланс” характеризует ситуацию неравномерного распределения доходной базы по отдельным административно-территориальным единицам. Основными инструментами устранения таких дисбалансов являются: корректировка стоимости потребления государственных услуг в различных регионах путем выравнивания налогового потенциала, применение формализованных методов распределения финансовой помощи нижестоящим бюджетам. К критериям устранения дисбаланса относятся показатели обеспечения единого стандарта потребления уровня государственных услуг жителями разных регионов [10, 11].

Анализ механизмов финансовой децентрализации в странах ЕС позволяет выделить два базовых тренда их развития, направленных на устранение “фискальных разрывов”: 1) сокращение вертикальных разрывов и обеспечение сбалансированности доходных и расходных полномочий бюджетов различных уровней, автономизация бюджетов, расширение источников формирования доходной базы локальных бюджетов; 2) развитие выравнивающего федерализма, упорядочение и повышение согласованности межбюджетных, межправительственных соглашений. Первый вектор развития характерен преимущественно для стран со средним уровнем

социально-экономического развития и конкурентоспособности, таких как Испания и Италия. Второй вектор развития поддерживают преимущественно страны с высоким уровнем социально-экономического развития и конкурентоспособности. В частности, Германия и Швеция.

Вне зависимости от принятой в различных странах ЕС концепции финансовой децентрализации, ее результаты неоднозначно влияют на социально-экономическое развитие, как отдельных регионов, так и страны в целом. Так, эксперты отмечают, как положительные эффекты финансовой децентрализации в виде сокращения времени принятия решений по стратегиям социально-экономического развития регионов, соответствующих ожиданиям общества; открытости и прозрачности процедур принятия решений; повышении инициативности и ответственности за принятие решений, возможностей быстрого нивелирования влияния “шоков” на региональную экономику в условиях роста глобализации и открытости экономики и т.п., так и риски фискального федерализма, которые проявляются в автономизации и конфронтации целей социально-экономического развития отдельных территориальных образований и государства в целом; дезинтеграции деятельности, связанной с предоставлением государственных услуг; трудностях координации и т.п. Поэтому актуальным направлением исследования является оценка влияния развития механизмов финансовой децентрализации на показатели социально-экономического развития территорий.

Проблеме моделирования механизмов финансовой децентрализации посвящены работы таких авторов, как Aldasoro I., Seiferling M. (2014), Asatryan Z., Feld L. (2014), Bartolini D., Stossberg S., Blöchliger H. (2016), Baskaran T., Feld L.P., Schnellenbach J. (2016), Bloch D. (2016), Oates W. E. (2008), Stossberg S., Blöchliger H. (2017), Guryanova L., Klebanova T., Gvozdytskiy V. (2015), Brumnik R., Klebanova T., Guryanova L., Kavun S., Trydid O. (2014) и др. [1–9]. Отмечая безусловную эффективность предлагаемых авторами подходов, заметим, что в работах недостаточно полно исследуются вопросы построения комплексной оценки уровня финансовой децентрализации и анализа ее влияния на темпы социально-

экономического развития стран с различным уровнем конкурентоспособности, выбора «эталонной» модели развития финансовой децентрализации с учетом уровня социально-экономического развития и конкурентоспособности.

В работе предложен методический подход к построению комплекса моделей анализа развития механизмов финансовой децентрализации, который на основе методов факторного, канонического анализа, кластерного анализа, метода уровня развития, нейронных сетей Кохонена, моделей панельных данных, позволяет сформировать диагностические классы уровня финансовой децентрализации, выбрать «эталонную» модель развития и оценить влияние уровня финансовой децентрализации на показатели социально-экономического развития территорий. Предложенный методический подход включает следующие блоки:

- 1) классификация стран по уровню социально-экономического развития и конкурентоспособности, формирование сопоставимой базы исследования;
- 2) формирование системы индикаторов и диагностических классов уровня финансовой децентрализации;
- 3) разработка моделей оценки влияния уровня децентрализации на экономические показатели развития территорий;
- 4) разработка моделей оценки влияния уровня децентрализации на индикаторы уровня социального развития территорий.

Реализация моделей первого блока осуществлялась на данных 108 макрорегионов за период 2014–2018 гг. Исходный массив данных включал 3888 элементов. Построение моделей остальных блоков проводилось по данным более 20 стран Евросоюза за период 2005–2016 гг. Исходный массив данных включал 2816 элементов. Для построения комплекса моделей применялись Statistica, R, Deductor Studio, EViews.

Результаты моделирования, показали, что высокий уровень финансовой децентрализации характерен для стран с высоким уровнем экономического развития, в которых наблюдается высокое качество институциональной среды и административная децентрализация, что приводит к росту эффективности функционирования государственного сектора и, как следствие, экономическому росту. Децентрализация по доходам связана с более сильным эффектом для экономического роста, чем децентрализация по расходам. Следствием усиления выравнивающего федерализма и налоговой автономии является замедление темпов экономического роста. При этом негативный эффект налоговой автономии сильнее, чем эффект выравнивающего федерализма.

Финансовая децентрализация оказывает положительное влияние на повышение качества жизни населения, индекс человеческого развития. По результатам исследования изменение интегрального показателя уровня финансовой децентрализации на 1% приводит к повышению индекса человеческого развития на 0,032392%. Рост уровня финансовой децентрализации повышает темп конвергенции регионального развития на 0,017971 процентных пункта. Вместе с этим, наблюдается разрыв между темпами роста доходных и расходных полномочий бюджетов различных уровней и темпами роста ВВП по странам с высоким уровнем конкурентоспособности и социально-экономического развития, что снижает уровень бюджетной и долговой безопасности. Поэтому перспективным направлением исследования является оценка системного риска финансовой политики и устойчивости финансовой системы к воздействию внешних «шоков».

Список литературы

1. I. Aldasoro, “Vertical fiscal imbalances and the accumulation of government debt”, *IMF Working Paper*, No. 14/209, 2014.
2. Z. Asatryan, “Revisiting the link between growth and federalism: A Bayesian model averaging approach”, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 43, 2014.
3. D. Bartolini, “Fiscal decentralisation and regional disparities”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1330, 2016.
4. T. Baskaran, “Fiscal federalism, decentralization, and economic growth: A meta-analysis”, *Economic Inquiry*, Vol. 54, 2016.
5. D. Bloch, “Trends in public finance: Insights from a new detailed dataset”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1345, 2016.
6. W. E. Oates, “On the evolution of fiscal federalism: theory and institutions”, *National Tax Journal*, Vol. 61. pp. 313 – 334, 2008.
7. S. Stossberg, “Fiscal decentralisation and income inequality: Empirical evidence from OECD countries”, *Journal of Economics and Statistics*, 2017.
8. L. S. Guryanova, “Econometric modelling the mechanism of financial regulation of regional development”, *Actual problems of economics*, № 173, pp. 408-421, 2015.
9. R. Brummik, “Simulation of Territorial Development Based on Fiscal Policy Tools”, *Mathematical Problems in Engineering*, vol. 14, 2014.
10. І. Г. Лук'яненко, “Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти”, Київ: Видавничий дім “Києво-Могилянська академія”, 2004.
11. Я. О. Молохова, “Становление и развитие бюджетной системы Украины”, *Экономика и управление*. № 1 (33), с 78 – 82, 2013.

CURRENT PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR INNOVATION ACTIVITY IN UKRAINE

The development of national economies in the world is largely determined by the effective operation of enterprises and the effectiveness of implemented innovations. At the present time, issues of a more in-depth study of the ways and possibilities of effective use of innovation activity, as the basis of economic growth, the search for methods, the solution of theoretical and practical tasks in those spheres of economic activity, which serve as a catalyst for economic development, are of particular importance.

At the present stage of development of the world economy, innovations become more important as they determine in many respects the competitiveness of countries on world markets and become the only sources of economic growth based on knowledge. The national innovation system and national strategy for the development of the intellectual property institute are integral components of the management of innovative potential and the regulation of intellectual property relations [1].

One of the main obstacles to the development of our state is the lack of understanding by society of the importance of science in the modern world. Only science creates new products and technologies, only people who are engaged in scientific research at the world level, are able to prepare highly skilled specialists. The basis for the prosperity of the economies of all the leading countries of the world: the economy in them is rich, because science is strong, and not vice versa. A country that does not accept and does not support its science falls into the dependence on science and economics of other countries. Therefore, one of the main priorities of state power in Ukraine should be the scientific and technical sphere, including innovative activity.

Achieving competitiveness and high rates of labor productivity, as the main indicators of economic development, are now fully possible only in industrialized countries that implement science, technology and innovation policies, the purpose of which is to stimulate, develop and introduce advanced technologies, the production of which significantly exceeds the characteristics of traditional ones.

The explosive development and spread of new technologies, their penetration into all spheres of human activity today lead to rapid and profound changes in global markets, the structure and nature of modern industrial production, the economy and the social sphere. These changes are so significant that the world is entering, perhaps the largest technological transition in history, when the wealth of natural resources and

cheap labor are no longer the main growth factors [2].

The current stage of development of industrial enterprises in Ukraine is characterized by a serious crisis in the innovation field, which requires the use of active measures to overcome it both from the state and from enterprises. To resolve these issues, it is inevitable systematically to investigate the essence of the efficiency of the innovation activity of the enterprise and its components, especially their interaction in the process of development of the enterprise for the effective implementation of measures of innovation development.

The analysis of the scale and effectiveness of innovation activity in the Ukrainian economy shows relatively low activity in the use of scientific and technical achievements in production, their weak involvement in solving the main tasks of the restoration of the domestic economy. Innovation does not yet have a decisive significance for the development of economic activity and the maintenance of economic stability of the state, although innovation activity is today almost the most important condition for the creation of competitive goods and services as a growth factor of our country's economy and the state must implement direct financing of innovation projects, stimulate investment in innovative projects by private and state enterprises through the creation of preferential conditions for those enterprises that promote advanced technologies ILA and technology, and engaged in research activities.

Innovative measures in the difficult conditions of the current economic situation are also objectively linked with significant difficulties and financial risks.

Statistical data show that financial difficulties affect the process of scientific and technological development of production.

The negative impact on the innovative activity of external factors is exacerbated by the effect of internal economic problems – the same “official” in the management system, as well as the backlog of the organization of production from the development of conditions and needs of the market environment.

In Ukraine, there are currently no reliable schemes that are adequate to modern conditions, methods for assessing innovation potential. Because of this, many of our enterprises in the process of privatization lose two or three times their real value. It is important to understand that innovative development is a long-term national project. Its realization should not depend on political or any other influences [3].

Research of domestic and foreign sources of transition of economies to the innovative way of

development shows that when forming a state economic policy it is necessary to shift the focus of attention to the role of “knowledge” factor in ensuring the transition from industrial to information society. At the same time, as a system of centralized bodies of scientific and technical information, as well as the independent information services sector in the form of analytical centers, consulting companies should take into account that information disseminated in the economic system has components that characterize the intellectual content any product or service.

The formalization of the technology transfer procedure as a phenomenon of socio-economic development allows one to consider from a single conceptual position the processes of transfer of technologies of different levels: inter-rust, interregional, interindustrial, combined [4].

The multidimensionality of the criteria for assessing the effectiveness of innovation projects, the diversity of time intervals, for which the estimates for individual performance criteria are calculated, require a certain organizational infrastructure, distributed in space and in time, which ensures the effective implementation of problem-oriented methodology and methods in solving the issues of feasibility study innovation projects [5].

In the course of the analysis of normative legal acts on innovation activity, the lack of a system to regulate relations arising in connection with the development, creation, distribution of innovative products and their implementation as innovations has been revealed, – the effective innovation law is separated regulates various types of relations in the innovation sphere, does not take into account the provisions of other legislative acts related to the implementation of innovation activities, which suggests the need for its improvement in the direction of the problem spare and providing a system of legal regulation of relations in the sphere of innovations.

Innovative activity in the sphere of economic activity is the activity on creation of intellectual property objects of innovative products ready for direct introduction (use) in the conditions of concrete production or economic activity, their commercialization and introduction (use) as innovations in the product and social sphere, carried out on the basis of the implementation of investments, with the receipt of new or substantially improved products, the implementation of innovations, the provision of innovative services, and as well as an increase in the technical and technological indicators of the relevant economic activity and production process [4].

The foregoing provides the basis for the following solutions.

Innovation activity is the basis for the creation of new knowledge and intellectual products recognized at the state, regional and world levels, which are subsequently extended to property rights. That is, it introduces the methodology of the formation of innovations into the formulation: on the basis of the analysis of information by the human intellect, new knowledge is created, that is, in general, something new. New

knowledge recognized at the state, interstate, regional, or world levels is an innovation that is further determined by non-material and material resources. The creator of a nonmaterial innovation product is a specific author. Too materialization of an innovative product too often requires the author of the technique, or the technology of its materialization [1].

Depending on the funding (state and non-state), the ownership right to the non-material innovative product-intellectual property and materialized innovation product-physical property are determined [4].

Thus, the conducted research allows to determine following the modern directions of development of innovation activity in Ukraine.

In the first place, the conceptual categorical apparatus in relation to innovation activity and intellectual property and the uniqueness of its application in normative and legal acts of the state need to be substantiated. That is, the codification of the whole open and closed legal and regulatory framework for innovation and intellectual property rights is required. It also requires structuring the number of state bodies and non-governmental organizations involved in innovation activities and ensuring the security of intellectual property objects, as well as unambiguous definition and interpretation of their competence. In addition, the final meaning and agreement on the content of the state's innovation policy, as well as a clear list of innovation programs and government development programs, are necessary. It is important to increase and expand the existing list of sources of financing for innovation activities, as well as to create conditions for attracting both domestic and foreign investors to finance innovative enterprises.

References:

1. М. В. Гурова, Интеллектуальная собственность в инновационном развитии мировой экономики: дис. канд. наук : Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Москва, 2010. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.disserscat.com/content/intellektualnaya-sobstvennost-v-innovatsionnom-razviti-mirovoi-ekonomiki>. Дата обращения: Март 21, 2019.
2. “Новая технологическая революция: вызовы и возможности”, Экспертно-аналитический доклад. Москва, Российская федерация, с. 35 – 37, 2017.
3. М. Пашута, “Інновації як фактор випереджального розвитку економіки”, *Персонал, МАУП*, Київ, вип. 6, с. 16 – 24, 2006.
4. С. Г. Гордієнко, “Інноваційна діяльність: проблеми, сутність, змістовні складові та напрями удосконалення”, *Часопис Академії адвокатури України*, Т. 7, № 2, с. 15 – 32, 2014. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chaau_2014_7_2_4. Дата звернення: Берез. 21, 2019.
5. В. П. Соловійов, “Інноваційна діяльність як системний процес у конкурентній економіці”, авторф. дис. д-ра наук, Нац. техн. ун-т “Харк. політехн. ін-т”, Харків, 2006.

ВИРІВНЯНИЙ ГРАФІК, ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку економічних відносин, які характеризуються значним впливом факторів конкурентного середовища і необхідністю швидко реагувати на зміни попиту, промислові підприємства потребують ефективної системи управління операційним менеджментом на підприємстві.

Операційний менеджмент, як елемент системи управління підприємством, значно впливає на ефективність діяльності, інтегруючи взаємодію підрозділів промислового підприємства, його взаємозв'язки з постачальниками, споживачами та конкурентним середовищем, тому підвищення якості операційного менеджменту промислового підприємства є одним з важливих завдань, яке потребує науково та практичного обґрунтованого підходу до його вирішення.

На сучасному етапі розвитку науки існує значна кількість підходів та принципів управління операційною системою промислових підприємств, направлених на підвищення якості операційного менеджменту промислового підприємства в умовах конкурентного середовища, це японські, американські та європейські концепції. Американська концепція базується на принципах “виштовхування”, а японська концепція на принципах “витягування” (бережливе виробництво), європейські концепції характеризуються поєднання американської та японської концепції управління виробництвом. Одним із інструментів японської концепції є “вирівняний графік”.

Для ефективного задоволення попиту та підвищення якості операційного менеджменту промислового підприємства пропонується використовувати “вирівняний графік”, який ефективно підвищить ритмічність виробництва та дозволить краще реагувати на зміну попиту. Якщо ж попит починає падати, промислового підприємству доводиться згорнути виробництво, і, як наслідок, збільшуються збитки, воно стикається із складними проблемами – необхідністю скорочення штату й активів. З цих причин здатність промислового підприємства впродовж тривалого періоду швидко і адекватно реагувати на динаміку ринкового попиту стає істотним елементом його операційної стратегії. Інструмент “вирівняний графік” впливає на виконання функції операційного менеджменту промислового менеджменту: планування та організація.

У контексті бережливого виробництва даний термін означає “вирівнювання асортименту продукції протягом певного відрізка часу”, що дозволяє виробляти кожний вид продукції щодня (або навіть кожні кілька годин). Ідея полягає в тому, щоб виготовляти продукцію в невеликій кількості, наближаючи обсяги виробництва до фактичного попиту на продукцію.

Створення ідеально плавного процесу виробництва вимагає високої гнучкості й сприйнятливості до зміни споживчого попиту. Постійно мінливий попит породжує безліч проблем у потоці створення цінності: виникає необхідність адаптації ресурсів до постійно мінливих потреб [1, 2]. Але для промислових підприємств попит не змінюється миттєво, тому використання “вирівняного графіку” для планування виробництва не потребує значних змін та витрат.

Якщо коливання попиту значні, щоб до них пристосуватися, потрібно нарощувати обсяги запасів. Тоді доводиться підтримувати надмірний обсяг ресурсів, розрахований на піковий попит, і стикатися з недовикористанням ресурсів у моменти спаду. Коливання споживчого попиту на кінцевій операції передається по всьому потоку створення цінності зі зростаючим на кожній операції обсягом. Це особливо відчутно для віддалених процесів (на інших підприємствах або цехах) або постачальників. У такій ситуації створення стандартизованої роботи стає майже неможливим, тому що стандартизація роботи; вимагає рівномірного розподілення роботи між операціями з урахуванням часу такту, який визначається ритмом споживчого попиту. Вирівнювання виробництва здійснювати для в ім'я внутрішньої стабілізації потоку створення цінності й поширювати також на постачальників.

Вирівнювання вимагає бездоганного узгодження в часі й гнучкості, що забезпечують циклічний випуск невеликих партій продукції. Крім рівномірного розподілу обсягу роботи, вирівнювання припускає рівномірне сполучення видів робіт.

Вирівнювання номенклатури продукції означає, що протягом дня виробляються невеликі обсяги кожного виду виробів, що вимагає відповідного переналагодження устаткування. Якщо процес переналагодження не стандартизований, то часте переналагодження призведе до втрат і графік порушується. Однак з погляду бережливого

виробництва зменшення розміру партії доцільно при зниженні часу переналадження.

Якщо попит на продукцію стабільний, вирівнювання впливає на всі процеси, що уможливають стандартизацію обсягу ресурсів, а це значно спрощує планування й контроль.

У потоці утворення цінності завжди є операція, що задає ритм потоку. Якщо ця операція працює за графіком, сигнали надходять до постачальника (на попередню операцію) рівномірно, останній упевнено планує свою роботу. Якщо складання кінцевого продукту вирівняне, повинно бути вирівняне й споживання комплектуючих, що дозволяє звести обсяг запаси до мінімуму. Якщо система розрахована на вирівняний графік, важливо стежити за його дотриманням, інакше запаси деталей вичерпаються, закінчення деталей чи матеріалів служить для постачальника сигналом для поповнення запасу.

Вирівнювання стосовно до всієї продукції може бути недоцільним через дуже низький або високий попит на деякі вироби. Вирівнювання реалізується за допомогою побудови вирівняного графіка. Для побудови вирівняного графіка попередньо необхідно встановити певний часовий інтервал – “пітч” – і структуру вирівнювання.

Пітч може повторюватися й мати різну тривалість. Вирівнювання графіка зі стійким багаторазовим повторенням пітча протягом дня розцінюється як передова практика. На початкових стадіях упровадження вирівнювання пітч, як правило, має більшу тривалість; нерідко дорівнює робочому дню. Така величина пітча забезпечує фундамент для стабілізації виробництва [4].

Оптимальна структура вирівнювання кратна двом, тобто структура повторюється щодня, через день, кожний четвертий день або максимально кожний шостий день [4]. Якщо добувим, попит, помножений, на розмір пітча, дає такий низький обсяг виробництва, що працювати з ним недоцільно, приходиться знизити час налагодження або перевести даний виріб в іншу “категорію”, поки час налагодження не знизиться.

Вироби, попит на які приблизно у два рази менший, чим на ті, що виготовляються щодня, виготовляються через день, в 4 рази менше – кожний четвертий день для вирівнювання необхідні також:

1. Обсяг виробництва, тобто кількість певного виду продукту, яка буде вироблятися протягом пітча.

2. Асортимент, тобто співвідношення кількості різних моделей продукції, що виготовляються протягом пітча.

3. Послідовність виготовлення продукції, тобто порядок виробництва заданого обсягу при заданому асортименті. Цей порядок може припускати й послідовне виготовлення декількох виробів однієї моделі [4, 5].

Ці складові перераховані від простого до складного. Ваховуючи початковий стан процесу, необхідно починати з найпростішого вирівнювання обсягу й структури асортименту на основі досить тривалого пітча, який дорівнює тривалості зміни або робочого дня. Однак насамперед необхідно провести аналіз фактичного виробництва або обсягу продажів для кожного виду виробів протягом останніх 12 місяців. Це дозволить визначити високий, низький і середній обсяги попиту. Фактичні дані можна нанести на графік, що дозволить візуально визначити оптимальні позиції для вирівнювання [5].

Список літератури

1. П. А. Дрогвоз, *Анализ внедрения инструментов бережливого производства на российских и европейских промышленных предприятиях*. [Електронний ресурс] Доступно: <http://engjournal.ru/articles/1220/1220.pdf>. Дата звернення: Бер. 15, 2018.
2. К. О. Сафронова, “Особенности применения концепции “Бережливое производство” в компаниях различных сфер деятельности и национальностях”, *Экономика и предпринимательство*, № 5 (28), с. 431-435, 2012.
3. Д. П. Хоббс, *Внедрение бережливого производства: практическое руководство по оптимизации бизнеса*, Минск: Гревцов Паблицер, 2007.
4. Дж. Хейзер, *Операционный менеджмент*, СПб.: Питер, 2015.
5. Ричард Б. Чейз, *Производственный и операционный менеджмент*, М.: Издательский дом “Вильямс”, 2006.

КОНКУРЕНТНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інтеграційні процеси, що відбуваються у світі створюють конкурентні переваги для вітчизняної економіки і мають розгалужену структуру. Серед таких важелів можна виділити: наявність висококваліфікованих трудових ресурсів при відносно низькій вартості робочої сили; вигідно розміщені сільськогосподарські угіддя та сприятливі природно-кліматичні умови; значні вільні виробничі площі, що дозволяє нарощувати виробництво з відносно незначними витратами; вигідне положення і розвинена транспортна інфраструктура.

Конкурентоспроможність національної економіки – це вирішальна засада, яка необхідна при розв'язанні проблем лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків і рівня "відчиненості" економіки [8]. Тому завданням державного регулювання зовнішньоекономічного процесу стає створення умов реалізації конкурентних переваг вітчизняної економіки.

Глобалізаційні та інтеграційні процеси світової економіки істотно змінюють умови міжнародної економічної діяльності підприємств: впроваджуються нові методи і технології формування міжнародних конкурентних переваг, посилюється турбулентність і розширюється спектр реально діючих суб'єктів світових ринків та підвищуються вимоги до менеджменту підприємств у прийнятті якісних управлінських рішень. Такі зміни посилюють конкурентну боротьбу на світовому ринку та спричиняють появу нових проблем у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств, серед яких особливо актуальним постає завдання розробки та реалізації дієвих конкурентних стратегій міжнародного економічної діяльності та розвитку підприємства [2]. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється згідно з принципами, визначеними у ст. 2 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", з метою: забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в т.ч. зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн [1].

Розвиток міжнародної економічної діяльності – це суттєвий чинник підвищення ефективності

господарської діяльності як на рівні окремих підприємств, так і в масштабах усієї країни [2]. Міжнародні економічні зв'язки відіграють важливу роль в національній економіці, забезпечують економічне зростання та впливають на формування конкурентного ринкового середовища. Кожен третій український продукт або послуга реалізуються за допомогою міжнародних економічних зв'язків, що відіграють значну роль у національній економіці та істотно впливають на темпи економічного зростання та створення конкурентного ринкового середовища. Істотне зростання взаємозалежності країн та регіонів, спонукає до підвищення економічної активності в міжнародному просторі, а отже питання формування ефективної конкурентної стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності як країни в цілому, так регіонів і зокрема підприємства, як первісного елемента світової та національної господарських систем, стає все більш актуальним.

Міжнародна економічна діяльність підприємства є важливим чинником міжнародних економічних відносин, який сприяє посиленню міжнародної конкурентної боротьби підприємств на світових ринках [3]. Це складова частина діяльності підприємства, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій відповідно до міжнародних економічних зв'язків держави, пов'язаних із виходом підприємства на зовнішній ринок та участю у міжнародних економічних операціях. Напрямки, форми та методи міжнародної економічної діяльності підприємства визначаються відповідно до цілей та завдань підприємства щодо його функціонування та розвитку. Ефективне функціонування будь-якого підприємства в сучасному міжнародному економічному середовищі можливе лише за наявності в нього конкурентної стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності. Вихід підприємства на зовнішні ринки або розгортання будь-якого іншого виду міжнародної економічної діяльності, передбачає перш за все розроблення відповідної стратегії. Існують різні аспекти теорії і практики розроблення стратегій міжнародної економічної діяльності підприємств, які є невід'ємною складовою механізму розвитку підприємства в цілому [6]. Як організаційно-економічний механізм слід розглядати комплексну систему, що складається із системи забезпечення,

функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, котрі впливають на економічні і організаційні параметри системи розвитку підприємства з метою забезпечення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства та отримання конкурентних переваг [5]. Формування та реалізація конкурентної стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства має свої особливості та включає низку етапів, які не враховуються при розробці будь-якої іншої стратегії: дослідження потреб споживачів та аналіз попиту і пропозиції потенційного ринку збуту, та формування, відповідно до цього, переліку видів продукції для виходу на ці ринки; оцінка конкурентоспроможності підприємства на потенційному ринку; оцінювання витрат на всіх етапах життєвого циклу продукції з урахуванням масштабів виробництва, специфіки та географії зовнішніх ринків, на яких вона буде реалізовуватися. Необхідними етапами для виходу на міжнародний ринок підприємства є визначення можливих каналів збуту та форм виходу на зовнішні ринки [4]. При втіленні міжнародної економічної стратегії підприємство також повинно здійснювати управління реалізацією розробленої стратегії, виконуючи при цьому облік, контроль та аналіз виконання стратегії, а також, в разі необхідності, ухвалення рішень щодо уточнення конкурентної стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства. Розробка заходів щодо розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства та її оптимізації також відіграють значну роль в досягненні успіху підприємством на міжнародній арені. Економісти виокремлюють такі особливості процесів управління конкурентними перевагами у сучасних умовах: надійність та характер конкурентних переваг визначається системністю та комплексністю роботи підприємства у цьому напрямі; розвиток та ускладнення зовнішнього середовища визначає необхідність пошуку нових джерел конкурентних переваг; багаторівневість розвитку світових ринків зумовлює бажання підприємств одночасно використовувати і чинники високого рівня (інновації, кваліфікація, технології), і чинники традиційні (доступ до дешевих джерел сировини, розширення ринків збуту, нарощування обсягів виробництва); технологічні конкурентні переваги стають все більш доступними для підприємств з країн, що розвиваються; досить великий перелік конкурентних переваг потребує формування значних фінансових та унікальних кадрових ресурсів, що обмежує можливості динамічного розвитку підприємств з країн, що розвиваються [7].

Не зважаючи на те, що в попередні роки саме міжнародна торгівля, як форма міжнародної економічної діяльності, набула найбільшого розповсюдження, конкурентна стратегія розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства не повинна зводитися виключно до сировинно-продуктової експортно-імпоротної орієнтації як основного джерела зростання економіки. Важливе значення також має розвиток міжнародного співробітництва в інноваційній, технологічній, інвестиційній та інших сферах міжнародної економічної діяльності. Завдання розроблення ефективної конкурентної стратегії міжнародної економічної діяльності підприємства, а також впровадження дійових систем стратегічного управління міжнародною діяльністю підприємства є актуальним моментом розвитку та успішного функціонування підприємства в міжнародному конкурентному середовищі. Вирішення цього питання вимагає значної уваги та подальшої розбудови відповідного теоретико-методичного забезпечення, адекватного тенденціям зростаючої нестабільності середовища міжнародного бізнесу. Не існує єдиного правильного підходу до визначення конкурентних переваг зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Отже, під час оцінювання, прогнозування та управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати усю сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування.

Список літератури

1. Відом. Верхов. Ради України, *Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність"* (остання редакція від 07.02.2019), № 29, Ст. 377.
2. Н. О. Вернюк, *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства*, Умань: Соцінський, 2012.
3. М. І. Дідківський, *Міжнародна економічна діяльність підприємств: навч. посіб.*, К.: Знання, 2006.
4. А. Г. Загородній, та Г. Л. Вознюк, *Зовнішньоекономічна діяльність*, К.: Кондор, 2017.
5. В. О. Новак, та ін., *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: підруч. для студ. вищ. навч.*, К.: Кондор, 2012.
6. О. Є. Кузьмін, та О. Г. Мельник, *Теоретичні та прикладні засади менеджменту*, Львів: НУ "Львівська політехніка", "Інтелект-Захід", 2013.
7. Л. В. Торгова, та О. В. Хитра, *Основи міжнародної економічної діяльності: навч.-метод. посіб.*, Львів: "Новий Світ – 2000", 2006.
8. С. Є. Хрупович, *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств*, Вид.: Тернопіль, 2017.

DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE INSURANCE SERVICES ON THE MARKET TOURISM SERVICES

The insurance of citizens traveling abroad is in Ukraine a relatively new kind of insurance, which is developing actively. Its occurrence is associated with a change in the way of life of domestic citizens and a significant increase in the number of foreign trips. Regulation (EU) 2017/850 of the European Parliament and of the Council of 17 May 2017 [1], which introduced a visa-free regime for Ukraine with European countries on June 11, 2017, significantly increased the need for travel insurance, as the number of crossings Nan borders increased tenfold.

In general, the insurance of tourists is a system of relations between an insurance company, a tourist company and a tourist to protect his life and health and property interests. Today, the quality of these relationships depends on the tourism products offered by travel companies and the needs of customers who need these products.

At present, in Ukraine, on the market of tourist services, for every resident of a foreign country, there is a tourist company established, namely an agreement on the provision of intermediary services, the concept of tourism product. In general, a tourist product is a pre-designed tourist service complex that is being sold or offered for sale at a specified price, which includes transportation services, accommodation services and other tourist services (recreation and entertainment organization, etc.). The concept is simple and understandable for each tourist service recipient, but apparently does not include information on travel insurance, although generally accepted practice shows that the cost of any tourist product includes compulsory health insurance.

Any action of the agents involved in the provision of insurance services (as enshrined in the same mediation contract) is only consultative. Of course, every travel company has an insurance partner, whose insurance services are included in packages of tourist products, but the right to make decisions always remains for the tourist. In practice, the process of insurance counseling takes place only on the initiative of the tourist, otherwise, the automatic inclusion of the health insurance of the minimum cost of the policy.

Medical insurance is a type of insurance against the risk of costs associated with obtaining medical care. On the one hand, such insurance is profitable for a tourist because of its low price, on the other hand - an insurance policy of this type covers only acutely necessary medical care [10].

Some insurance companies have begun work on expanding the range of their activities, offering not only

medical insurance, but also: technical maintenance, repair or protection of the car, which is broken-Xia;

legal support and protection in civil matters, because unforeseen situations can be blamed for the Arab countries where there are laws, traditions and customs, not always well known and understandable European;

baggage insurance in case of its loss or theft in hotels and with the use of tourists by airline services, etc.;

insurance of liability of travel companies, which is intended to provide insurance protection for tourists in the performance of contractual obligations on the part of tourist firms.

But all these services remain additional and used only on the initiative of the client. If a tourist wants to get more security - Ukrainian insurance companies offer a variety of services for a relatively small price (up to UAH 1500), including emergency stay, long-term return, compensation for delayed flights or baggage, lawyer's services organization, payment in case of loss of personal documents, etc. So, the leaders in travel insurance in Ukraine are VUSO and European travel insurance. It is they who provide the largest selection of financial services to the tourist. Additional insurance services rendered to Ukrainian tourists from 400 UAH. (package XL VUSO) up to 600 UAH. (Advanced Package Active Tourism + Standard European Travel Insurance) for 14 days of travel and stays abroad [2,7]. Such a list of services is not exclusive, the majority of insurance companies every year constantly affect the potential clients with new kinds of travel insurance.

In spite of this, the market for tourism services needs development. First of all - the search for alternative types of insurance. At the present time, some insurance companies offer Ukrainian tours-there insurance with active rest [2-9]. Such insurance is more expensive than medical, because of which tourists neglected them. If insurance companies apply an individual approach to customers and offer only certain components of such an insurance policy at a lower cost - the number of willing to buy can increase several times.

For example, a tourist who plans to go on holiday surfing does not need insurance against injuries sustained during skiing or rafting, he only needs insurance against health damage that can occur when surfing. Another example of traveling by bus tours. Most tourists only use compulsory health insurance, but there are other types of insurance that can be described as insurance for the bus tour. Such insurance allows tourists to be more protected from accidents on the road,

which are often encountered in Ukraine, including when traveling. Narrowing one component of the insurance (insured event) will reduce the cost of the insurance product and fully satisfy the desire of the tourist.

Also, the development of alternative travel insurance is possible through the popularization of customer service for customer service. Not all insurance companies are active in this direction, but most are already starting up many diverse service providers. Thus, the tourist has the opportunity to arrange on-line insurance, use the services of contact center communication 24/7 or buy an insurance policy for 1 year for an unlimited number of trips. Further development of services helps to attract more audience of potential clients.

In general, the insurance market for tourist services in Ukraine has many alternatives for development that allows any tourist to find the desired insurance option. But the search for such alternatives in the process of purchasing a trip to replenish is a tourist's own task rather than a travel company that serves it. If tour operators offer clients even more insurance options and not only one insurance company, it will provide them with more tourists and more insurance companies. Today, about 40 insurance companies offer travel insurance services for tourists traveling abroad, including "AKV-Garant", "Alcona", "ASKA", "Garant-Avto", "Galinstrakh", "Energopolis", "Interpolis", "Credo-Classic", "Nadra", "People's Insurance Company", "People's financial insurance company", HACK "Oranta", "Ostra-Kiev", "Oranta-Dnepr", "Pan-Ukraine", "Skide" – West, Stroupolis, Ukrinmedstrah, UTICO, Factotum, etc. [2–9].

Continuing the work of insurance companies in the cooperative with tourism will allow the implementation of even more joint venture projects on the market of insurance services and attract the most demanding tourists to them. It is also worth noting that medical insurance is not sufficient as a compulsory one, and this should be expanded. There is a need for more protection for Ukrainians traveling abroad. An alternative approach helps those who wish to make their own extra protection, but the number of claims for such insurance is significantly lower than the mandatory types. Fixing such a rule at the legislative level will help tourists travel with more insurance packages that provide more security.

The last aspect of the development of alternative travel insurance is the competition existing in the insurance market. It was noted that to this process connected insurance companies – partners of banks that exist in Ukraine. They offer their clients – users of banking services tourist, thereby attracting tourists to

insurance. In turn, insurance companies are losing customers, which is not a positive moment for the market. In order to remedy the situation, it is necessary to pay more attention to working with clients, namely to carry out an advertising and marketing company, which will allow insurers to declare themselves on the market of tourist services.

References

1. Regulation (EU). 2017/850 of the European Parliament and of the Council of 17 May 2017. [Online]. Available: <https://polit-x.de/documents/366477/europa/eu-dokumente/european-parliament-council-of-the-european-union-2017-05-22-regulation-eu-2017850-of-the-european-parliament-and-of-the-council-of-17-may-2017-amending-regulation-ec-no-5392001-listing-the-third-countries-whose-nationals-must-be-in-possession-of-visas-when-crossing-the-external-borders-and-those-whose-nationals-are-exempt-from-that-requirement-ukraine>. Accessed on: Mar. 20, 2019.
2. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii VUSO. Turisticheskoye strakhovaniye. Strakhovaniye turistov. [Online]. Available: <https://vuso.ua/ua/uslugi/turisticheskoe-strahovanie.html>. Accessed on: Mar. 20, 2019.
3. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy gruppy TAS. Turisticheskoye strakhovaniye. Strakhovaniye puteshestviya, turisticheskoye strakhovaniye ot TAS. [Online]. Available: <https://sgtas.com.ua/ua/travel/>. Accessed on: Mar. 20, 2018.
4. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii UNIQA. Puteshestviye. Turisticheskoye strakhovaniye. [Online]. Available: <https://uniqa.ua/ua/private/travel/puteshestvie-zagrantsu/>. Accessed on: Mar. 25, 2019.
5. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii ASKA. Strakhovyye uslugi. Turisticheskoye strakhovaniye. [Online]. Available: http://www.aska.com.ua/ukr/travel_insurance. Accessed on: Mar. 25, 2019.
6. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii AKHA. Turisticheskoye strakhovaniye - dlya tekhn, kto puteshestvuyet za grantsu. [Online]. Available: <https://axa-ukraine.com/ru/insurance/travel-insurance/travel-insurance/>. Accessed on: Mar. 20, 2019.
7. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii Yevropeyskoye turisticheskoye strakhovaniye. Turisticheskoye strakhovki. [Online]. Available: <https://erv.ua/ua/onlain-servis/pridbati-polis-onlain/>. Accessed on: Mar. 20, 2019.
8. Ofitsial'nyy sayt strakhovoy kompanii PZU. Strakhovka v strany Shengenskogo soglasheniya. [Online]. Available: https://www.pzu.com.ua/ru/individual/travel/visa_centres.html. Accessed on: Mar. 20, 2019.
9. Official site of the insurance company OPANTA. Insurance in the countries of the Schengen agreement. [Online]. Available: <https://oranta.ua/ru/>. Accessed on: Mar. 20, 2019.
10. VRU (11.02.2015). *Zakon Ukrainy № 124-19, O turizme (s izmeniyami i dopolnennyami)*. [Online]. Available: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/main/324/95-bp>. Accessed on: Mar. 20, 2019.

INFLUENCE OF REFERENCE GROUP ON CONSUMER BEHAVIOUR MANAGEMENT

Consumer is inclined to build his/her behaviour in accordance with the rules of behaviour of public groups, especially in the presence of members of these groups. Reference group can be understood as a group that the individual uses for a comparative assessment of his/her own position or behaviour [3]. The reference group can be a real social group (family) or imaginary, which acts as a statistical community. In modern society, the influence of imaginary groups is increasing. The relationship of an individual with reference groups is often unstable, mobile and vague. On different stages of life, consumer may have different reference groups. In addition, while choosing different elements of lifestyle, or making special purchases, an individual can focus on different reference groups.

Beside the reference group, consumer has his/her interaction groups or so-called social groups, which is the immediate social environment of the individual, the collective to which he/she belongs - family, colleagues, etc. The interaction group may or may not be a reference group. Social groups in general can be classified on [2]:

- Primary and Secondary. Primary are the small groups whose members are constantly engaged in personal interaction. The secondary ones are groups of various sizes, the members of which occasionally carry out personal interaction;

- Formal and Informal. Formal ones are the groups with clear and documented structure (for example, a public organization). Informal are the groups that do not have a clear structure and are usually based on common interests (for example, friends). The influence of formal groups on a person is most intense in the middle stage of the life, when person is actively involved in building own career and, as the result, has more communication with strangers). The influence of informal groups is most pronounced during the beginning and end of the person's life cycle, as the social circle is mainly limited to relatives and close friends.

- Attracting (positive) and Repulsive (negative). Attracting reference groups are the ones with which consumer seeks to associate himself/herself and adopt the corresponding values and norms. Repulsive are the ones with which consumer does not want to have connections (or seeks to reject it). In a society consisting of many social groups and subcultures, there is no single set of positive and negative reference groups that is valid for all consumers.

Thus, basing on the psychological aspects of group power over its members, the influence of reference groups can be classified into three forms [4].

First form is regulatory influence. It has the form of requirements to comply with group norms for the sake of public approval. People with high degree of self-control are more responsive to regulatory pressure from the group. This form of influence is noticeable in relation to goods of apparent consumption. Regulatory influence is usually experienced by people in self-identification or utilitarian groups. The reference group of self-identification is the group to which the individual belongs and is under the pressure of its norms and values. The group directly or indirectly compels him/her to adhere to the style of behaviour, including consumption, which is considered as "proper", and to avoid such style, which is considered in it as "indecent" or "strange". Utilitarian reference group is a group that has an arsenal of positive and negative sanctions, that is, it is capable for both rewarding and punishing an individual. In this capacity can act the variety of real social and imaginary groups. The individual must be motivated to fight for receiving a reward and avoiding punishment from the group.

The second form is a value-oriented influence, in which the person aligns his/her behaviour with the behaviour of members from the reference group due to the internal acceptance of its values. The consumer can be one of the representatives of the group or only internally identify himself/herself with it. This form of influence is manifested by groups of self-identification or value groups. Value reference group is a real or imaginary group of people who are considered by the individual as bright bearers, or ones who express the same with individual values. Since such group does not just secretly sympathize with these values, but actively professes them through lifestyle of its members, the individual imitates this group and seeks to follow the behaviour style adopted in it. He/she is not a member of this group, sometimes individual can be very far from group by both physically and socially. Most often the role of such reference groups are performed by prominent figures from the same field as the individual.

The third form is the informational influence, which is carried out through the exchange of opinions between people. The consumer can make a purchase under the influence of the informational influence of the reference group, when he/she needs to obtain information about the product within the shortage of other sources of information, and there should be close

social connections between the transmitter and the receiver, or when the buyer has a strong need for approval. The informational influence on the individual is performed by the information reference group - the group of people whose information he/she trusts. This group is manifested in two main forms:

a) experience carriers, that is, people who have tried the product;

b) experts, that is, experts in the field, whose judgment most accurately reflects the real qualities of the product. Expert evaluation can dramatically change the value of the products (for example, pictures or other art objects).

While making various purchases, individual experiences different pressure from the reference groups. Thus, buying food, clothing and other essential goods in the conditions of acute need, people do not look back on their reference group: hunger and cold dictate these purchases. However, if there is a choice of a specific type of essential goods, the individual is already being under the influence of his/her reference group.

Many products bear the imprint of prestige: all sorts of delicacies, expensive alcoholic beverages and so on. Each group has its own standards of serving the table. Similarly, the clothing brand is associated with the selected reference group. At the same time, essentials that are not subject to display to the outsiders are selected with minimal exposure to reference groups. And while buying items that are considered luxury in certain geographic zone, on contrary, influence of the reference group is strong by all directions.

The influence of reference groups on the purchase of goods can be viewed from three perspectives [4]:

- the dependence of the force of influence on the type of goods (necessities or luxury items);

- the dependence of the force of influence on the type of consumption of the goods (public or private);

- the direction of the group's influence: on the product category (for example, use of private car or public transport, driving the car by himself/herself or hiring the driver) or choosing certain trademark (choose Mercedes or Volkswagen).

Depending on these three factors, the influence of reference groups can be described as follows:

a) when buying public consumption items, the group's influence on the type of product will be weak, as almost everyone consumes it, and on the trademark will be strong, brand is being symbol of prestige;

b) when buying items of basic consumption for private consumption, the influence of the group on the type of product and on the trademark will be weak;

c) when buying luxury goods of public consumption, the group will have a strong influence on the type of product and on the brand, as the presence of the product is a symbol of prestige, and the brand emphasizes this impression;

d) when buying luxury goods for private consumption, the influence of the group on the type of

product will be strong, and on the trademark will be weak.

Moreover, the reference group is a source of fashion that must be considered while promoting variety of consumer goods. Fashion turns into value when the external norm of fashionable behaviour is accepted (internalized) by the individual and becomes his/her inner need, desire.

In the structure of the fashion, following elements are distinguished [1], [5]:

- fashion objects, which can be clothing, food, alcoholic beverages, tobacco products, music, painting, literature, architectural models, lifestyle, sports, etc. Some items (usually luxury items) are more subject to fashion and others are being less (more essential products);

- fashionable standards of behaviour, which can be either purely behavioural acts that follow a particular model (for example, dances), or behaviour models that involve the use of fashionable objects (wearing fashionable clothes, possessing fashionable furniture).

At the same time, fashion features are modernity, the younger the fashionable object, the higher its quality; and demonstrativeness, a fashion object is acquired for display to others.

The fashion itself has three main phases, which are fashion production; distribution of fashionable objects and standards of behaviour, bringing fashionable models to the widest possible public; and finally, consumption of fashionable objects. During the last phase, customers are using fashionable objects for demonstration.

Thus, basing on the points mentioned above, consumption of the most of the products, especially expensive ones, is to some extent determined by group influence, which must be taken into account by management team while building marketing activities. At the same time, basing on the variants of the dependence between type of the product and influence of reference groups, the branding process should be primary approached to the trademarks, on which influence of reference groups is stronger. Moreover, in such cases, the marketing campaigns should deliver the message of approving the trademark by reference groups of potential buyers.

References

1. L. E. Bolton, L. Warlop, and W. A. Joseph, "Consumer Perceptions of Price (Un) Fairness", *Journal of Consumer Research*, vol. 29, no 4, pp. 43-57, 2014.
2. B. Harper, and S. Levy, "New Dimension in Consumer Analysis", *Harvard Business Review*, vol. 18, no 7, pp.129-140, 2016.
3. S. Hermann, *Confessions of the Pricing Man; How Price Affects Everything*, New York, USA: Springer, 2015.
4. T. I. Lepeyko, and T. P. Blyznyuk, "Generational theory: value-oriented approach", *Business Inform*, vol. 11, no 1, pp. 11-24, 2016.
5. R. Meyer, and E. J. Johnson, "Empirical generalizations in the modelling of consumer choice", *Marketing Science*, vol. 14, no 5, pp. 180-189, 2015.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність дослідження виробничо-господарської діяльності підприємств зумовлена багатьма обставинами, основними з яких є: інтенсивне формування ринкового середовища, посилення конкуренції між виробниками продукції, розвиток сфери виробництва, ефективна адаптація підприємств до постійних змін зовнішнього середовища та належної уваги з боку держави.

Ризикованість виробничо-господарської діяльності в умовах нестабільності та динамічності зовнішнього середовища вимагає швидкої реакції підприємства на виклики сьогодення. Складність забезпечення стійкого розвитку підприємства не лише на даний момент часу, а й на майбутні періоди потребує активних дій, нестандартних підходів, дієвих рішень від управлінців. В ринковому середовищі, яке постійно ускладнюється, діяльність підприємства має бути спрямована на всебічне задоволення своїх потреб та потреб споживачів. Це дасть змогу знизити рівень ринкової невизначеності та забезпечити стабільність економічних процесів на підприємстві. Досить часто спостерігається не лише погіршення наявних позицій, але й втрату потенційних можливостей, тому управління розвитком виробничо-господарської діяльності є об'єктивною необхідністю, важливою умовою стабільності в умовах формування ринкових відносин.

Серед наукових досліджень, присвячених окремим проблемам виробничо-господарських відносин, важливо виділити праці таких вчених як: Б. П. Будзан [1], О. М. Вінник [7], В. І. Кулаков [2], Я. Д. Плоткін, О. К. Янушкевич [9], А. Г. Семенов [5], В. М. Хобта, О. А. Солодова [3] та ін..

Основною метою даної роботи є визначення основних теоретичних та науково-методичних підходів до визначення сутності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Україна – велика держава, яка має сприятливі умови, досить потужні виробничо-господарські показники та продуктивні сили для активного розвитку виробництва. В економіці України затверджуються та вводяться в дію нові ринкові економічні відносини, розвиваючи при цьому господарчо-підприємницькі тенденції, побудовані на нових економічних засадах. Формуються сталі відносини між суб'єктами господарювання, вдосконалюється система державно-правового регулювання господарства. На сучасному етапі функціонування підприємств дедалі більш необхідним стає стратегічне бачення шляхів розвитку, забезпечення стійкого економічного зростання в

довгостроковій перспективі. На перший план виходять саме стратегічні аспекти діяльності.

Для ефективного управління та планування на підприємстві необхідно спочатку визначити сутність поняття “виробничо-господарська діяльність”. Варто зауважити, що в науковій літературі немає єдиного визначення цього поняття.

Діяльність визначається як процес взаємодії людини з довкіллям, завдяки чому вона досягає свідомо поставленої мети, яка виникла внаслідок появи потреби.

В Україні існує досить велика кількість підприємств різних форм власності та напрямів виробництва і щоб їм розвиватися необхідно раціонально проводити свою діяльність. Під господарською діяльністю у ГК України розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [4].

У табл. 1 автором наведено перелік визначення поняття “виробнича діяльність підприємства” [1– 3, 5– 9].

На думку таких науковців як Я. Д. Плоткін, О. К. Янушкевич [9], табл. 1, виробнича діяльність – це процес споживання засобів виробництва і робочої сили. Його здійснення можливе за наявності трьох елементів: засобів праці, предметів праці і самої праці, носієм якої є робоча сила. Однак присутність тільки цих елементів ще не означає, що може бути здійснений виробничий процес. Очевидно, що мають бути створені певні умови такого споживання, розроблена його організація і технологія [9].

Завдання виробничої діяльності передбачають максимально можливий обсяг виробництва і продажу готової продукції потрібної якості у визначені терміни з повним використанням виробничого потенціалу, сприятливих умов зовнішнього та економічного середовища, досягнень науки і техніки для стійкого насичення ринку конкурентоспроможною продукцією та досягнення високих фінансово-економічних результатів.

Б. Будзан вважає, що виробничо-господарську діяльність, як дослідницьку категорію, необхідно розглядати в якості похідної від поняття виробничо-господарська система [1].

Узагальнюючи вищевказані поняття з табл. 1 та визначення господарської діяльності постає завдання сформулювати таке визначення «виробничо-

господарська діяльність підприємства», що буде забезпечувати повноту та всебічність.

Таблиця 1

Порівняння оцінок важливості факторів впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств в Україні

Автор	Визначення поняття “виробнича діяльність підприємства”
Економічний енциклопедичний словник (за редакцією С. В. Мочерного) [6]	Процес взаємодії між людиною і природою, а також між людьми під час створення ними матеріальних і нематеріальних благ, унаслідок чого відбувається відповідно розвиток продуктивних сил та економічних відносин
Б. П. Будзан [1]	Впорядкована сукупність елементів і частин, що мають постійний взаємозв'язок та функціонують з метою створення продукції, робіт або надання послуг за умови підпорядкування кожного елемента спільної мети системи
О. М. Вінник [7]	Суспільно корисна діяльність суб'єктів щодо виробництва продукції, робіт, надання послуг з метою їх реалізації за плату, що ґрунтується на поєднанні приватних і публічних інтересів і здійснюється професійно
В. І. Кулаков [2]	Діяльність з впорядкування, взаємоузгодження роботи та реалізації покладених функцій сукупності елементів, в ході постійного взаємозв'язку з метою створення певної продукції, робіт або надання послуг за умови підпорядкування кожного елемента системи спільній меті
Я. Д. Плоткін, О. К. Янушкевич [9]	Процес споживання засобів виробництва і робочої сили, здійснення якого можливе за наявності трьох елементів: засобів праці, предметів праці і самої праці, носієм якої є робоча сила
А. Г. Семенов [5]	Елементи, що визначають виробничо-технічну структуру організації, знаряддя й предмети праці, а також технологічні правила, що регламентують процеси виробництва, розподілу продукції, проведення досліджень і розробок
В. М. Хобта, О. А. Солодова [3]	Організаційно-економічний процес пошуку і використання можливостей виробництва, обміну та розподілу продукту щодо поставлених цілей та завдань

Виробничо-господарська діяльність підприємства дуже багатогранна. Вона охоплює виробничо-технічні, постачальницькі, збутові, фінансові та інші види діяльності. Забезпечується не тільки за рахунок використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, але і за рахунок основних фондів – засобів праці і матеріальних умов процесу праці [10]. Тому запропоновано таке визначення поняття “виробничо-господарська діяльність підприємства” – це складний і багатосторонній процес, що спрямований на створення готової продукції або послуг шляхом ефективного використання техніки, трудових, матеріальних та нематеріальних ресурсів для

задоволення власних потреб суб'єкта господарювання та потреб споживача.

Змістом виробничо-господарської діяльності підприємств є вільне здійснення діяльності, яка не заборонена законом. Окрім зазначеного, всім суб'єктам господарювання гарантуються однакові права доступу на ринок, до матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних і природних ресурсів. В Україні створюються передумови, необхідні для формування ринкового фінансово-правового механізму регулювання діяльності підприємств. Але даний механізм почне діяти лише за умов наявності різних суб'єктів власності й форм господарювання, конкуренції на ринку збуту продукції, цінних паперів, фінансово-кредитних послуг товаровиробників та ін.

Отже, виробничо-господарська діяльність суб'єктів господарювання є важливим напрямом дослідження. Спеціалізація виробничо-господарської діяльності – найважливіший засіб підвищення ефективності господарства. Вона дає змогу інтенсивно впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, раціонально використовувати ринкові умови, матеріально-технічні й трудові ресурси. Правове регулювання виробничо-господарських відносин значною мірою обумовлюється законодавчими актами, наказами та нормативно-правовими актами, котрі, у свою чергу, безпосередньо регламентують діяльність підприємства, координують фінансові правовідносини суб'єктів господарювання та формують чітку структуру діяльності підприємства. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємств являє собою найважливіший засіб для подальшого розвитку виробництва за рахунок використання виявлених резервів.

Список літератури

1. Б. П. Будзан, *Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи*, К, Основи, 2001.
2. В. І. Кулаков, Еволюція поглядів на управління виробничо-господарською діяльністю підприємств [Електронний ресурс]. Доступно: http://mevhn.uat.ua/load/mizhnarodna_naukovo_prak_tichna_internet_konferencija/1_formuvannja_ta_ocinka_efektivnosti_funkcionuvannja_mekhanizm_uvpravlinnja_dijalnistju_pidpriemstv/evoljucija_pogljadiv_na_uvpravlinnja_virobnicho_gospodarskoju_dijalnistju_pidpriemstv/2-1-0-92. Дата звернення: Квіт. 01, 2019.
3. В. М. Хобта, *Формирование хозяйственных решений*, Донецк : Каштан, 2003.
4. Верховна Рада України 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144. *Господарський кодекс України*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. Дата звернення: Бер. 29, 2019.
5. Г. А. Семенов, *Организация и планирование хозяйственной деятельности на предприятии*, Запорожье : ЗГИА, 2001.
6. С. В. Мочерний, *Економічна енциклопедія*, Т.1. К. : “Академія”, 2002.
7. О. М. Вінник, *Господарське право* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://textbooks.net.ua/content/view/1756/25>. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Аналіз фінансової безпеки держави, як економічної системи макроекономічного рівня, з метою подальшого забезпечення ефективного функціонування економіки, її структурної збалансованості та стійкості до негативних впливів має передбачати вивчення стану фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, боргової, фондової і страхової систем. Означені сектори економіки відображають сутність і зміст складових фінансової безпеки країни, забезпечення яких сприяє стійкості до фінансових шоків і дисбалансів, формує умови для збереження цілісності і єдності фінансової системи держави. Тому актуальним питанням, що підіймається перед виявленням сучасної динаміки фінансової безпеки ЄС макроекономічного рівня, є визначення її складових елементів.

Структуруванню фінансової безпеки держави за її складовими присвячено наукові роботи [1, 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11]. Відсутність узгодженості науковців щодо виділення складових фінансової безпеки, гармонійний взаємозв'язок та розвиток яких впливає на стан фінансової системи, є актуальним питанням, як і узагальнення тлумачень її явища. Аналіз субелементів фінансової безпеки держави засвідчив однаковість думки багатьох науковців щодо даного питання із змістом методики визначення рівня економічної безпеки [11]. Так, найбільш згадуваним серед економістів елементами фінансової безпеки ЄС на макроекономічному рівні виявились бюджетна, валютна, боргова, грошово-кредитна, банківська та безпека небанківського фінансового ринку. У попередній редакції нормативно-правового акту [1], що визначає основні положення обчислення рівня фінансової безпеки держави, безпека небанківського фінансового ринку досліджувалась окремо у розрізі фондової (ринку цінних паперів) і страхової безпеки. Всі виявлені елементи, що формують структуру фінансової безпеки держави, тісно взаємопов'язані і доповнюють один одного: кожний вид фінансової безпеки може досить яскраво проявитися у сфері дії іншого, доповнюючи або послаблюючи його вплив.

Для виявлення сучасної динаміки фінансової безпеки держави було обрано методичний підхід [2] до її оцінки, що міститься в методичних рекомендаціях Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [3]. Застосування означеного підходу проводитиметься у наступній послідовності: визначення середньозважених субіндексів; розрахунок інтегральних індексів у

розрізі субіндексів (формування множини індикаторів, визначення характеристичних значень індикаторів, нормування індикаторів, визначення вагових коефіцієнтів, розрахунок інтегральних індексів за окремими фінансовими сферами та інтегрального індексу фінансової безпеки у цілому).

Система показників для оцінки фінансової безпеки України, їх характеристичні значення і вагові коефіцієнти обрані відповідно до [4]. Нормування обраних індикаторів для кожної складової фінансової безпеки держави, виконаного згідно із рекомендаціями [5]. До переліку показників увійшли індикатори банківської безпеки (частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, відсотків; співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, відсотків; частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, відсотків; співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів; рентабельність активів, відсотків; співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, відсотків), безпеки небанківського фінансового ринку (рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), відсотків; рівень капіталізації лістингових компаній, відсотків ВВП; рівень волатильності індексу Першої фондової торговельної системи (далі – ПФТС), кількість критичних відхилень (–10 відсотків); частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), відсотків), боргової безпеки (відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, відсотків; відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, відсотків; середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (далі – ОВДП) на первинному ринку, відсотків; індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index) + Україна; відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, відсотків), бюджетної безпеки (відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, відсотків; дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків до ВВП; рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків; відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, відсотків), валютної (індекс зміни офіційного курсу національної

грошової одиниці до долара США, середній за період; різниця між форвардним і офіційним курсом гривні, гривень; валові міжнародні резерви України, місяців імпорту; частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, відсотків; сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млрд. доларів США; рівень доларизації грошової маси, відсотків) та грошово-кредитної безпеки (питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (M0/M3), відсотків; різниця між процентними ставками за кредитами наданими депозитними корпораціями у звітному періоді, та процентними ставками за депозитами, залученими депозитними установами (крім Національного банку), відсоткових пунктів; рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім Національного банку) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін, відсоткових пунктів; частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам; питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів (скорегований на курсову різницю), відсотків; загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млрд. доларів США).

Але “в інформаційному суспільстві капітал функціонує не в речовинно-грошовій, а в речовинно-грошово-інформаційній формі” [6]. А сучасне бачення економічної системи макrorівня означає усвідомлення необхідності інтеграції в управлінні поряд з традиційно враховувемим фінансовим капіталом, ще й інтелектуального, тобто потребують розбудови теоретико-методичні дослідження з питань забезпечення безпечного фінансового розвитку країни щодо системного розгляду сукупного капіталу, в складі якого в умовах економіки знань зростає нематеріальна складова. Це потребує започаткування напряму фінансової безпеки щодо інтелектуального капіталу (ІК) [7], який є рушійною силою інтелектуального розвитку. Виходячи з підходу Плуґіної Ю. А. [8], під інтелектуальним розвитком розуміємо якісні перетворення в діяльності економічної системи за рахунок змін кількісних і структурних характеристик її ресурсів на основі більш повного та ефективного використання ІК в якості головного чинника досягнення визначених цілей розвитку. З метою виявлення ступеня впливу факторів інтелектуального розвитку на рівень фінансової безпеки держави був проведений регресійний аналіз та побудовано модель залежності фінансової безпеки країни (Y) від обраних факторів: індекс розвитку ІК (x_1), видатки зведеного бюджету освіти, млн. грн. (x_2), загальні витрати на інтелектуальний розвиток, % ВВП (x_3), державні витрати на інтелектуальний розвиток, % ВВП, (x_4) за період 2005-2017 pp.:

$$Y = -1,89 + 3,978 x_1 - 0,0035 x_2 + 0,11 x_3 - 0,17 x_4.$$

Перевірка адекватності побудованої моделі здійснена з використанням F-критерію Фішера, дисперсійного аналізу, значущість коефіцієнтів регресії – за допомогою t-критерію Стьюдента. Побудована регресійна модель дозволяє не лише здійснити оцінку реальності впливу факторів, але й визначити інтенсивність їх впливу на інтегральний показник фінансової безпеки країни. Найбільший позитивний вплив за інтелектуальною складовою мають індекс розвитку ІК та загальні витрати на інтелектуальний розвиток у % ВВП. Подальші дослідження мають бути спрямовані в напрямі визначення впливу структури фінансового забезпечення інтелектуального розвитку.

Список літератури

1. О. І. Барановський, *Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення)*. К. : КНЕУ, 2004.
2. М. І. Виклюк, “Теоретичні засади визначення суті економічної безпеки та її структури”, *Збірник науково-технічних праць "Науковий вісник НЛТУ України"*, Вип. 22.11, 2012, с. 213-220.
3. Л. С. Гурьянова, В. В. Непомнящий, “Концептуальные подходы к моделированию финансовой безопасности государства”, *Проблеми економіки*, № 4, с. 232-236, 2012.
4. М. М. Єрмошенко, *Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення*. К. : КНТЕУ, 2001.
5. І. В. Журавльова, “Інтелектуальний капітал як об'єкт захисту в системі фінансової безпеки”, *Вісник економіки транспорту і промисловості*, № 29, с. 57-61, 2010.
6. В. Н. Костюк, *Теория эволюции и социоэкономические процессы*. М. : Едиториал УРСС, 2004.
7. Т. Г. Кубах, “Сутність фінансової безпеки як складової економічної безпеки держави”, *Вісник Української академії банківської справи*, №2 (23), с. 46-50, 2007.
8. Т. О. Луцик-Дубова, “Основні пріоритети зміцнення фінансової безпеки України”, *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*, Вип. 22, ч. II, с. 277-283, 2012.
9. І. Б. Медведєва, та М. Ю. Погосова, *Діагностування безпеки промислового підприємства у тривірневій системі фінансових відносин*. Харків : Вид. ХНЕУ, 2011.
10. О. А. Музика-Стефанчук, “Деякі питання щодо фінансової та бюджетної безпеки держави”, *Митна справа*, № 4(76), с. 82-85, 2011.
11. Н. В. Наконечна, “Фінансовий контролінг у системі економічної безпеки держави”, *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*, № 1, с. 103-113, 2011.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ І ЗБАЛАНСОВАНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Сучасний етап розвитку економічних відносин в Україні характеризується посиленням ролі місцевих органів влади в економічному і соціальному розвитку територій, зокрема міст, що викликає необхідність вирішення низки проблем, пов'язаних з удосконаленням методів формування та використання фінансових ресурсів, адміністративно-територіальних утворень.

Забезпечення підвищення стійкості місцевих бюджетів є важливою проблемою сучасного регіонального соціально-економічного розвитку.

Місцевий бюджет являє собою форму освіти і витрачання грошових коштів, призначених для забезпечення завдань і функцій ведення місцевого самоврядування. Він є важливою частиною відтворювального потенціалу регіону [1 – 4].

Муніципальні освіти повинні прагнути до побудови збалансованих бюджетів, в яких розміри доходів і витрат збігаються. Даний дисбаланс вимагає формування різних механізмів для його згладжування.

Питанням забезпечення стійкості та збалансованості місцевих бюджетів присвячені праці: Б. А. Карпінського [1], О. П. Кириленко [2], В. В. Зайчикової [3], Т. Г. Бондарука [4], Л. В. Лисяка [5].

Проте незважаючи на вагомий внесок наявних наукових праць з питань функціонування забезпечення стійкості та збалансованості місцевих бюджетів недостатньо увагу приділено саме зарубіжному досвіду, тому доцільно буде його проаналізувати в даній роботі.

Метою дослідження є подальший розвиток зарубіжного досвіду забезпечення стійкості та збалансованості місцевих бюджетів.

Бюджетний кодекс серед одинадцяти принципів побудови бюджетної системи України називає принцип збалансованості – повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період [6].

Збалансований бюджет – це бюджет, у якому надходження поточного періоду відповідають сумі видатків цього ж періоду, тому збалансування бюджету є найбільш відповідальним етапом формування бюджету.

Кожна країна намагається знайти свій власний спосіб забезпечення збалансованості. У багатьох країнах стійкість місцевого бюджету забезпечується за допомогою бюджетного вирівнювання.

Бюджетне вирівнювання – це процес, який

здійнюється органами вищого рівня з метою забезпечення збалансованості бюджетів усіх рівнів. Даний процес здійснюється за рахунок ряду механізмів, за допомогою яких відбувається вплив на процеси формування і використання бюджетних фондів для досягнення цілей, визначених соціально-економічною політикою держави.

Об'єктивна необхідність бюджетного вирівнювання в Україні зумовлена значною диференціацією в рівнях соціально-економічного розвитку її регіонів, концентрацією податкової бази і відповідних джерел податкових надходжень. А також, наявністю різних фіскальних дисбалансів, спричинених дією природно-кліматичних, історичних, географічних, соціально-демографічних, економічних та багатьох інших чинників.

Виділяють два типи бюджетного вирівнювання: вертикальний і горизонтальний вирівнювання.

Вертикальне вирівнювання націлене на вертикальну збалансованість бюджетів. Воно має на увазі чітке розмежування повноважень і розподіл відповідальності між рівнями влади.

Однак для вирішення проблем забезпечення бюджетної збалансованості вертикальне вирівнювання найкраще поєднувати з горизонтальним бюджетним вирівнюванням.

Горизонтальне вирівнювання являє собою систему надання централізованої фінансової допомоги органам влади за допомогою розподілу фінансової допомоги регіонам, а суб'єкти, в свою чергу, передають фінансову допомогу місцевим бюджетам.

Чим вищий ступінь горизонтального вирівнювання або чим більша частина податків, зібраних у регіонах, надходить до державного бюджету, тим нижчою буде частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету, або рівень регіональної фіскальної автономії [1–5].

Об'єктивна необхідність застосування методу горизонтального вирівнювання в Україні зумовлена значним розривом у рівнях податкоспроможності регіонів.

Основою податкоспроможності регіону є показник валового регіонального продукту.

За рахунок даних інструментів регіональні та місцеві бюджети забезпечуються необхідними власними доходами.

Світова практика показує, що горизонтальний спосіб вирівнювання користується і в зарубіжних країнах.

Так, наприклад, в США з федерального

бюджету виявляється значна допомога штатам у вигляді цільових трансфертів. при розподілі цільової фінансової допомоги використовуються формалізовані методики. Цільові трансферти – це перерахування грошових коштів вищестоящими бюджетами в нижчестоящі на певні цілі [7].

У Німеччині здійснюється перерозподіл коштів між землями. Конституція ФРН зобов'язує ділити податки між бюджетами всіх рівнів. Тому земля, чий податковий потенціал нижче середнього, отримує вирівнюючий грант за рахунок тих земель, чий податковий потенціал вище середнього. Дані вирівнюють гранти являють собою трансферти, які переводяться з республіканського бюджету до місцевих бюджетів, щоб фінансувати витрати для відповідності мінімальним до державних соціальних стандартів, спрямованим на підтримку соціальної і економічної стабільності [7].

Міжбюджетне вирівнювання в Індії здійснюється за рахунок надання допомоги регіонам, в якій поєднуються надання фінансових ресурсів як всім штатам на єдиній основі, так і конкретним штатам з несприятливою соціально-економічною ситуацією.

В Індії передбачені три види трансфертів центрального уряду штатам:

для надання субсидій на фінансування поточних витрат;

для фінансування державних інвестицій, в тому числі і в рамках проектів розвитку конкретних штатів;

для соціально-значущих проектів [7].

В Австрії вирівнювання здійснюється за рахунок трансфертів, які носять виключно цільовий характер.

У Канаді бюджетне вирівнювання являє здійснення щорічних нецільових грантів провінціям, у яких податковий потенціал нижче стандартного рівня.

У Канаді Федеральний уряд та уряди провінцій відповідно до Конституції є рівноправними партнерами федерації, а місцеві органи влади не мають незалежного конституційного статусу.

У Швеції система міжбюджетного вирівнювання полягає у вирівнюванні доходів, метою якої є надання громадянам послуг однакової якості і за однаковою ціною на всій території держави [7].

Аналіз зарубіжного досвіду забезпечення стійкості збалансованості місцевих бюджетів дозволив автору виділити недоліки щодо України.

Система фінансового вирівнювання має багато недоліків, насамперед мотиваційних. Формування місцевих бюджетів за рахунок міжбюджетних трансфертів (передусім дотацій вирівнювання), які розподіляються централізовано, не створює достатніх мотивів для їх ефективного використання.

Для створення таких мотивів необхідно забезпечити органи місцевого самоврядування власними податковими надходженнями на рівні, достатньому для фінансування власних повноважень. надання повної фіскальної автономії

регіонам і відмови від горизонтального вирівнювання з наведених нижче причин.

1. Необхідність реалізації державної політики із забезпечення рівного доступу до суспільних послуг та мінімальних соціальних стандартів.

2. Необхідність вирівнювання диспропорцій у податкоспроможності, зумовлених експортом податків.

3. Потенційна міграція факторів виробництва.

4. Складність управління децентралізованою податковою системою.

Таким чином, рішення проблем бюджетної збалансованості є найважливішим завданням. Механізм розподілу коштів повинен вирішувати завдання як вертикальної, так і горизонтальної збалансованості бюджетів. І кожна країна вибирає універсальний відповідний для них механізм забезпечення місцевого бюджету.

У свою чергу, перед Україною найважливішим завданням є здійснення правильного вибору механізму розподілу коштів між бюджетами різних рівнів для фінансового забезпечення регіональних і місцевих бюджетів.

На підставі проведеного нами дослідження встановлено, що в Україні на місцевому рівні відсутня система оцінки якості наданих бюджетних послуг місцевою владою. Це сприяло розробці загальних напрямів ефективності та результативності бюджетного процесу на місцевому рівні.

Одним із перших кроків до удосконалення збалансованості місцевих бюджетів стане всебічний аналіз наявних показників щодо консолідації і розподілу бюджетних коштів з метою їх ретельного розгляду, узагальнення й розробки дієвої методології визначення рівня збалансованості (розбалансованості) бюджетів.

Список літератури

1. Б. А. Карпінський, та О. В. Герасименко, *Основи збалансованості фінансової системи держави*, Тернопіль, Україна: ТОВ “УМДС”, 2013.
2. О. П. Кириленко, *Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика)*, Київ, Україна: Ніс, 2012.
3. В. В. Зайчикова, “Формула фінансового вирівнювання: досвід зарубіжних країн та можливості його використання в Україні”, *Наукові праці НДФІ*, № 7, с. 34 – 41, 2017.
4. Т. Г. Бондарук, “Визначення сутності місцевого самоврядування”, *Економіст*, № 6, с. 44 – 46, 2016.
5. Л. В. Лисяк, та М. К. Дяченко, “Оцінка бюджетної стійкості: регіональний аспект”, *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки*, № 2, с. 62 – 68, 2015.
6. Верховна Рада України. (2019, січень 11) *Бюджетний кодекс від 11.01.2019 № 2456 – VI*. [Електронний ресурс].
7. А. В. Янгиров, А. А. Яндимирова, “Зарубежный опыт обеспечения устойчивости и сбалансированности местных бюджетов”, *Экономика, предпринимательство и право*, Том 7, № 1, с. 43 – 47, 2017.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БРЕНДУ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних ринкових умовах, які характеризуються посиленням конкурентної боротьбою між товаровиробниками, товарами, товарними марками, логотипами і т.д., бренд залишається конкурентною перевагою для підприємств. Завдяки вартості бренду компанія формує свій імідж, що в свою чергу, впливає на прибутковість підприємства. Достовірна оцінка вартості брендів сьогодні набирає все більшої актуальності. Існує безліч методів такої оцінки. Проте не всі вони є доцільними для розрахунку вартості брендів вітчизняних торговельних підприємств. Дослідженню питань вартісної оцінки брендів присвячено багато праць таких вчених, як: О. В. Зозульов [1], С. Панюшкіна [2], Д. В. Гейер [3], О. А. Третьяк [4], О. В. Черникова [5], Д.А. Приходько [6].

В економічній науці підходи до оцінки бренду відрізняються в залежності від поставлених цілей. Технічна і комерційна оцінки можуть мати істотні відмінності. Технічна оцінка здійснюється в основному для підготовки балансових звітів, податкового планування, ліцензування, при побудові взаємовідносин з інвесторами, а також при злиттях і поглинаннях компаній. Комерційна оцінка застосовується для вдосконалення архітектури бренду, управління портфелем брендів, вироблення маркетингової стратегії, розподілу бюджету і в якості показника ефективності бренд-менеджменту. В якості вихідної точки для будь-якої оцінки, як технічної, так і комерційної, пропонується розглядати визначення вартості брендованого бізнесу, що дозволить отримати найбільш повне уявлення про комерційний контекст використання бренду.

Вартість брендованого бізнесу складається з вартості комплексу матеріальних і нематеріальних активів. Товарний знак є лише одним з них, а бренд є цілий комплекс засобів, який включає в себе товарний знак і пов'язані з ним нематеріальні активи. З огляду на це, можна виділити кілька існуючих методів визначення вартості товарних знаків та брендів. Перш за все, необхідно взяти початкову вартість, тобто визначити, скільки коштувало створити торговельну марку. У випадку з брендом можна взяти до уваги вартість розробки, реєстрації та просування товарного знаку та пов'язаних з ним прав. Так, найбільш продуктивним підходом до визначення вартості бренду є застосування одного з методів оцінки економічного використання.

Перший з них – це метод надбавки до ціни, або метод валового прибутку, при застосуванні якого надбавки до ціни або надприбуток зіставляються з вартістю “небрендированного” товару того ж призначення і якості і використовуються в якості одиниці вимірювання цінності, яку додає бренд.

Інший метод – це аналіз економічного заміщення. Необхідно визначити, які були б фінансові показники брендованого бізнесу, якби він не використав даний товарний знак або бренд, і як змінилися б обсяги, вартість і витрати бізнесу.

Складнощі, пов'язані із застосуванням перших двох способів, зумовили те, що найбільш придатними підходами з позиції економічного використання стали метод поділу доходів і метод відрахувань по роялті. При застосуванні методу відрахувань по роялті, мається на увазі, що компанія не є власником товарного знаку, а використовує його по франчайзингу в іншій компанії під стандартну ринкову ставку. Ставка роялті зазвичай виражається у відсотках від продажів. Цей метод оцінки використовується найбільш часто, тому що дає змогу легко визначити конкретний відсоток, який необхідно виплачувати власнику товарного знаку.

При використанні методу поділу доходів, прибуток, що перевищує поріг беззбитковості і економічної рентабельності, відносимо до нематеріального капіталу. Даний підхід передбачає проведення чотирьох основних етапів. На першому етапі необхідно провести відповідну сегментацію ринку, яка допоможе переконатися в тому, що вивчення бренду здійснюється в рамках характерною для даної галузі конкуренції. На другому етапі необхідно спрогнозувати економічні доходи брендованого бізнесу в кожному з ідентифікованих сегментів. III етап – аналіз основних рушійних сил бізнесу, що дозволяють визначити, яка частина загальних доходів брендованого бізнесу може бути віднесена безпосередньо до бренду. На заключному четвертому етапі визначаються відповідні ставки дисконтування, в основі яких лежать якість товару і здатність бренду компенсувати ризики бізнесу, пов'язані як з бізнес-партнерами, так і з кінцевими споживачами.

Таким чином, використовуючи вищезгадані методи, дуже важливо отримати кінцеве числове значення вартості бренду, щоб зробити основні висновки про вплив бренду на ключові операційні параметри бізнесу. В даному контексті важливо пам'ятати, що вартість – це функція трьох основних

змінних, якими є прибутковість, зростання і ризик. Розуміння вкладу брендів в акціонерну вартість залежить від здатності брендів відображати той вплив, який вони чинять на прибутковість, зростання і ризик. Традиційний погляд з точки зору споживачів, як єдино значущою аудиторії, не дозволяє усвідомити повною мірою здатність брендів створювати вартість, оскільки він обмежується лише впливом брендів на ту цінову премію, яку може забезпечити брендований товар.

При оцінці бренду, дуже важливо кількісно виразити масштаби фінансового значення бренду, визначити, який вплив чинить бренд на основні чотири групи цільової аудиторії, а саме: споживачі, постачальники, персонал і інвестори/фінансисти. Для кожної з цих груп необхідно проаналізувати ступінь і характер розуміння популярності та структури іміджу бренду, визначити його вплив на поведінку даної аудиторії. У випадку зі споживачами успішність бренду є рушійною силою як прибутковості, так і зростання. Відносно постачальників і персоналу вплив брендів проявляється в більш низьких витратах і, отже, більш високій прибутковості. Для інвесторів і фінансистів вигода сильних брендів проявляється в більш низьких витратах на фінансування. Такий розширений погляд на бізнес має істотне значення в тому випадку, якщо компанія і розвиток бренду залежать від споживачів, оскільки він дозволяє позначати основні рушійні сили, що створюють вартість компанії, і продемонструвати те, як сприйняття і перевага брендів впливають на поведінку споживачів, а також взаємини між персоналом і постачальниками.

Запропонований О. В. Черніковою [5] класифікаційний підхід до оцінки вартості бренду є дуже цікавим. Цей підхід має три напрями: експертний, витратний і ринковий. Перший базується на експертних висновках фахівців, другий – на витратах, пов'язаних з підтримкою бренду, а третій – на ринковій ціні компанії, яка є власником відомих брендів. Найбільш розповсюдженим методом експертної оцінки бренду є метод бальної оцінки брендів. Професійна, авторитетна комісія вивчає перелік відомих брендів та присуджує кожному бренду бали за різними категоріями: ринкова частка, стабільність товарної категорії та самого бренду, рейтинг, історія та легенда бренду, географія поширення (інтернаціональність), ринкові тенденції, рекламна підтримка та програми просування, юридичний захист. Сума цих умовних балів (у т.ч. балу за місце у рейтингу), кожен з яких виставляється у визначеному діапазоні значень, множить на річний обсяг продажів бренду. До недоліків цього методу необхідно віднести неможливість визначення ступеня обізнаності про бренд і відношення до нього, тому вартість оцінки є неточною, в той час як здатність бренду підтримувати високу обізнаність і репутацію без рекламної підтримки є одним з головних і найбільш цінних достоїнств бренду. Спрощеним варіантом експертного методу є метод встановлення рейтингів, що оперують не абсолютною вартістю брендів, а їх

становищем одного відносно іншого. Проте, при всій простоті і зручності використання даний метод в умовах вітчизняного ринку поки що є непридатним через відсутність авторитетної агенції, на чию оцінку могли б орієнтуватися найбільші вітчизняні торговельні компанії.

Також доцільно розглянути підхід оцінки бренду, запропонований Приходько Д.О. [6] за методом ІІІІТ, назва якого походить від ключових слів складових методу, а саме: І – importance/ значущість, І – image/ імідж, L – loyalty/ лояльність, L – life/ життя, Т – time / час, та який можна зарахувати до гібридного підходу, бо містить якісно-кількісні характеристики розрахунку.

Нестабільність діяльності вітчизняних торгових підприємств, недосконалість вітчизняного брендowego ринку, комерційна таємниця розрахункових методів вартісної оцінки брендів, їх нечіткість та неточність у розрахункових результатах, одночасне неврахування в методах оцінки таких важливих складових, як імідж, лояльність, життєвий цикл, час, обумовлюють доцільність створення нових методів оцінки вартості бренду, які здатні усунути складнощі інших методів оцінки. Застосування методу ІІІІТ дає змогу детально дослідити бренди торгових підприємств, при цьому існує можливість діагностувати ефективність попереднього брендингу, оцінити чинники, які значно впливають на вартість бренду для удосконалення майбутньої брендингової діяльності, спрогнозувати вартість бренду в майбутньому, знайти стратегічні джерела збільшення вартості.

Список літератури

1. О. В. Зозульов, “Брендинг чи антибрендинг: Що вибрати в Україні?”, *Маркетинг в Україні*, № 4, с. 26-28, 2002.
2. С. Панюшкіна, “Методы оценки бренда [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.investgazeta.net/praktika/metody-ocenki-brenda-148650>. Дата обращения: Март 11,2019.
3. Г. В. Гейер, Фінансова вартість брендів і методи її оцінки [Електронний ресурс]. Доступно: <http://univer.km.ua/visnyk/1194.pdf>. Дата звернення: Бер. 11,2019.
4. О. А. Третьяк, Бренд-капитал: содержание, денежная оценка и управление [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.antema.ru/library/brnding/other/tretyak_o_a_brendkapital_soderzhanie_denezhnaya_ocenka_i_upravlenie/. Дата обращения: Март 11,2019.
5. Е. В. Черникова, Оценка стоимости бренда [Електронний ресурс]. Доступно: <http://economic.narod.ru/nbene/market/fmarket12.htm>. Дата обращения: Март 11,2019.
6. Д. А. Приходько, ““Interbrand” и “Brandfinance” : сравнительный анализ методов оценки стоимости брендов”, материалы Междунар. науч. -прак. конф. “Современные проблемы социально-экономического развития России”, Белгород: ИПКНИУ “БелГУ”, 2012, с. 54-57.

ОСОБЛИВОСТІ ГЕНЕЗИСУ КАТЕГОРІЇ “ІНФРАСТРУКТУРА”

В сучасній економічній думці загальним є розуміння того, що необхідною умовою ефективного функціонування економіки, її окремих сфер, галузей і ринків є розвинута інфраструктура. Як економічна категорія, інфраструктура, охоплюючи досить широке коло складових, виконує притаманні їй функції, має специфічні властивості, принципи організації та ефекти функціонування. З часом зміст цієї категорії еволюціонує, та вимагає його коректного використання науковцями та практиками.

Серед дослідників інфраструктури ринків цінних паперів варто виокремити праці таких вчених, як Й. Акерман, М. Бурмака, С. Бірюк, О. Віліамсон, С. Глоберман, А. Джованіні, К. Кіндлбергер, І. Козельська, А. Ламфалусі, Д. Леонов, Д. Лук'яненко, Я. Міркін, О. Мозговий, Н. Мордовченков, У. Нільсон, Б. Рубцов, О. Русскова, А. Севаст'янов, Д. Смилов, Б. Фрішман, Д. Шапіро, У. Шарп, К. Ященков та ін. Проте, віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблеми, слід зауважити, що існує необхідність у її подальшому дослідження.

Термін інфраструктура (від лат. *Infra* – під, нижче та *structure* – будівля, розміщення) вперше було використано в працях західних економістів в 40-х роках ХХ ст. За твердженням П. Самуельсона, першість впровадження в економічну науку терміна «інфраструктура» належить П. Розенштейн-Розану, який використав його у роботі “Місце та роль інфраструктури в розвинутому суспільстві та суспільстві, що розвивається” [2]. Продуктивною, на наш погляд, є методологія О. Уїлмсона, який розділяє економічну теорію щодо інфраструктури на дві домінуючі парадигми: технологічну та інституційну [5] (рис. 1).



Рис. 1. Парадигми економічної теорії

Технологічна (включаючи неокласичну теорію) трактує інфраструктуру як сукупність організаційних,

правових форм, що забезпечують рух цінностей. Функціонально інфраструктура здійснює правове, інформаційне забезпечення, систему освіти та наукове обслуговування. Інституціональна парадигма розглядає інфраструктуру як сукупність підприємств, що обслуговують ринок та виконують функції забезпечення його стабільного функціонування [1].

У другій половині ХХ ст. в дослідженнях науковців Заходу термін «інфраструктура» часто ототожнюється з «соціальним накладним капіталом», який розуміють як капітал загальногосподарського значення [4]. Відповідно до інфраструктури відносять не лише ті галузі, що становлять фундамент національної економіки, але й такі “невловимі” компоненти, як рівень освіти та суспільної активності населення, кваліфікації праці в промисловості, досвід адміністративної роботи тощо. Більшість зарубіжних авторів у поняття інфраструктури крім матеріальної частини включають “інституціональну” та «персональну» інфраструктури (адміністративні органи, грошово-кредитну та фінансову системи, науково-дослідні заклади, освіту, охорону здоров'я тощо), тобто, по суті, відносять до неї всю невиробничу сферу [1].

Подальша наукова думка 1960-1970 рр. почала відрізняти інфраструктуру за її спрямуванням з поділом на “виробничу інфраструктуру” та “соціальну інфраструктуру” [5]. Слід зазначити, що в той період теоретичний розвиток проблем інфраструктури серед іншого обумовлювався, по-перше, посиленням ролі держави в господарському механізмі капіталістичних країн; по-друге, розробкою стратегій економічного розвитку країн, що розвиваються. В залежності від інструментів, які використовуються при виявленні сутності та властивості об'єктів інфраструктурного комплексу, його структури і факторів впливу, в науковій літературі пропонуються безліч підходів до вивчення категорії “інфраструктура”. На рис. 2 зображено результати аналізу та групування теоретико-методологічних підходів до вивчення економічної сутності досліджуваної категорії.

Теоретико-економічний підхід виокремлює три визначення поняття інфраструктура, а саме:

1) К. Маркс, Д. Рікардо, З.В. Герасимчук, А. Сміт, І.В. Бутирська стверджують, що інфраструктура – це умови праці та матеріального виробництва. Комплекс умов, які забезпечують розвиток виробництва в основних галузях економіки та задоволення потреб населення [4];

2) А.С. Пробст, І.А. Ільїн розуміють інфраструктуру, як – базу для розвитку інших галузей. Фундамент для розвитку всіх інших галузей

господарства, база, яка обслуговує і забезпечує їх функціонування та розвиток [4];

3) А. Гіршман, Р. Фрей притримуються думки, що інфраструктура – це транзакційні витрати. Суспільні накладні витрати для створення нормальних економічних умов функціонування ринку [2].



Рис. 2. Групування теоретико-методологічних підходів до визначення категорії “інфраструктура”

Представниками інституціонального підходу виступають А.А. Ткач, Н.А. Журавльова. За їх твердженням інфраструктура – це суспільно-ринковий інститут. Сукупність особливих інституцій, що надають спеціалізовані послуги господарюючим суб’єктам [1].

В структурно-функціональному підході можна виокремити дві позиції стосовно досліджуваної категорії:

1) На думку Беленький П.Ю., Федько В.П., Г. Рей інфраструктура – це комплекс галузей та сукупність видів діяльності. Комплекс галузей народного господарства, які мають обслуговуючий характер [1];

2) На думку Є.Б. Алаєв, І.М. Маєргойз, Л.М. Карпов, А.П. Голіков, В.П. Красовський інфраструктура – це сукупність засобів. Система споруд та комунікацій, обслуговуючих економічний обіг народного господарства [1].

Б.А. Райзберг, М.А. Хвесик, М.Х. Корецький, О.І. Дачій, В.А. Жамін є представниками комплексного підходу та розглядають інфраструктуру як, сукупність галузей та підгалузей, основними функціями яких є виробничі послуги і забезпечення економічного обігу в національній економіці. Вони створюють загальні умови для нормальної життєдіяльності населення та розміщення й успішного функціонування виробничої сфери, відносяться в т.ч. транспорт, засоби зв’язку, об’єкти електроенергетики тощо [1].

Н. Курочкіна досить логічно, на наш погляд, всі елементи інфраструктури поділяє на такі три функціональні блоки інститутів [3]:

1) загального призначення – виконують певну функцію на всіх ринках: інформаційні організації (рекламні агентства, інформцентри, ЗМІ), організації сфери послуг (консалтингові, юридичні, аудиторські), організації з праце забезпечення (служби зайнятості, заклади професійної освіти, підготовки, перепідготовки кадрів);

2) спеціального призначення, орієнтовані на взаємодію з грошовими потоками (біржі, банки, страхові компанії, пенсійні фонди, позабанківські фінансово-кредитні організації);

3) інформаційні (інформаційні мережі, потоки, та інститути, що забезпечують їх існування).

Б. Фрішман поділяє інфраструктуру на комерційну (неконкурентний або частково конкурентний внесок у виробництво широкого кола приватних благ), суспільну (неконкурентний або частково конкурентний внесок у виробництво широкого кола суспільних благ) і соціальну (неконкурентний або частково конкурентний внесок у виробництво широкого кола неринкових благ) [1]. Загалом масив теоретичних пошуків у сфері інфраструктури є досить представницьким. Так, крім висвітлених підходів інфраструктуру також поділяють на загальну, спеціальну та державні інститути. До загальної інфраструктури відносять ринок товарів і послуг, ринок ресурсів (праця, капітал, підприємливість), ринок фінансів, включаючи РЦП, відповідні організації. Спеціальна інфраструктура – це дороги, склади, термінали, системи зв’язку та інформації, мережі підприємств та комерційних центрів, організації виставки, ярмарки та товарних бірж тощо. Державні інститути забезпечують нормативно-законодавчі умови економічної діяльності через механізми регулювання: ринкової конкуренції, функціонування суспільних інститутів та некомерційних організацій. Крім того, здійснюється наднаціональне та міждержавне регулювання.

Таким чином, під інфраструктурою слід розуміти унікальний сегмент економіки, що забезпечує взаємозв’язок її структурних елементів, внутрішню і зовнішню мобільність факторів і результатів виробництва, взаємовигідне партнерство власників, виробників і споживачів товарів і послуг. При цьому інфраструктура забезпечує фундамент для виробництва, розподілу, обміну та споживання як матеріальних, так і духовних благ.

Список літератури

1. О. В. Васильєв, *Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України*. Харків, Україна: ХНАМГ, 2007.
2. В. Жупаненко, “Сучасне трактування інфраструктури фондового ринку”, *Ринок цінних паперів України*, №3-4, с. 63-73, 2010.
3. Н. А. Журавлева, “Розвиток концепції інфраструктури в економічній науці”, *Проблеми сучасної економіки*, №4 (32), 2009. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.mecconomy.ru/art.php?artid=264>. Дата звернення: Бер. 3, 2019.
4. А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, та Т. С. Смовженко, *Фінансовий словник*. Київ, Україна: НБУ, 2002.
5. Ю. В. Ясковець, “Теоретичні аспекти дослідження інфраструктури національних господарств в умовах глобалізації”, *Особливості розвитку світового господарства та МЕН*. № 114, с. 173-180, 2013.

ПОДІЄВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ

На сьогоднішній день ринок товарів і послуг заповнений безліччю різних пропозицій. В умовах великої конкуренції стає все складніше зацікавити досвідченого споживача простими рекламними повідомленнями.

Як наслідок, виникає необхідність створення нових підходів в просуванні. Компанії, які застосовують стандартний набір технік просування (таких, як реклама в ЗМІ, виставки, спонсорство і т.д.) вже не встигають відповідати сучасним тенденціям ринку, при тому, що переваги споживачів швидко змінюються.

Нові шляхи просування повинні створити у споживача відчуття свободи в своєму виборі і звільнити від впливу нав'язливої реклами. Саме тому в даний час зростає популярність технологій подієвого маркетингу.

Маркетинг подій – це маркетинговий інструмент, комплекс спеціальних заходів і акцій, що проводяться з метою маніпулювання поведінкою і думкою спеціально запрошеної на подію аудиторії.

Його метою є просування інтересів компанії, формування у людини позитивного особистісного ставлення до компанії, стимулювання інтересу, надання клієнтам можливості відчутти вигоду і отримати реальний досвід спілкування з продуктом або маркою. Маркетинг подій стимулює повноцінне розкриття іміджу марки / бренду, а також допомагає відкласти його в свідомості споживачів.

Таким чином, можна управляти продажами в довгостроковій перспективі. При цьому подієвий маркетинг відповідає умовам сучасного ринку, коли масова реклама спрямована на конкретного споживача або цільову групу. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що подієвий маркетинг, допомагає просуванню товару за допомогою створення емоційних зв'язків між споживачем і брендом. Тим самим, підвищуючи зацікавленість споживача в конкретному продукті компанії. Спеціальний захід є не просто способом залучення уваги споживача до торгової марки.

Зміна і ускладнення ринку сьогодні створюють необхідність переоцінки процесів взаємодії з цільовою аудиторією, ефективність раціональних способів прямого впливу знижується, з'являються нові технології, в яких акцент робиться на емоційний рівень сприйняття, тому зростає роль ВТЛ-технологій, які об'єднують багато форм маркетингових комунікацій, серед яких особливе місце відведено подієвому маркетингу [1], [3].

Маркетинг подій на нинішньому етапі свого розвитку є новим ефективним способом взаємодії зі споживачами, з нинішніми та потенційними співробітниками. Його ефективність при цьому безпосередньо залежить від існуючої системи комунікацій компанії, так як подієвий маркетинг являє собою важливу частину комунікаційної стратегії підприємства в рамках формування і просування бренду та іміджу компанії. Базою для використання подієвого маркетингу в діяльності компанією повинна бути комплексна, грамотно організована і правильно реалізована комунікаційна стратегія.

На думку абсолютної більшості вчених і практиків, основною цінністю подієвого маркетингу є вплив на споживачів на рівні емоцій, який посилюється неповторним, унікальним характером події [2]. Проте, актуальним залишається питання про подієвий маркетинг як інструмент просування бренду. Виходячи з цього метою даного дослідження є розгляд подієвого маркетингу саме в контексті підвищення ефективності просування бренду або компанії в цілому.

Дефініція “подієвого маркетингу” в даному контексті розглядається нами як інструмент інтегрованих маркетингових комунікацій, спрямований на підвищення лояльності споживачів за допомогою організації спеціальних подій, звернений на емоційне сприйняття причетності до цінності бренду.

В основі успішності подієвого маркетингу лежить психологія людської поведінки. Маркетинг подій дозволяє за рахунок якісного залучення споживача, нетривіальною подачі ідеології бренду, його цінностей сформувати лояльність до бренду або компанії.

Однак, розглядаючи емоційне залучення споживача, необхідно звернути увагу на необхідність процесного забезпечення показників ефективності маркетингової діяльності. В даному випадку необхідна якісна інтеграція інструментів подієвого маркетингу з іншими способами підвищення лояльності, а також з системою управління взаємовідносинами з споживачами (CRM-система), що є основною практично будь-якої програми лояльності.

При проведенні event необхідно враховувати життєвий цикл самої події, а по-друге націленість всіх етапів на кінцевий результат. Виходячи з цих двох аспектів, і вже наявних напрацювань в дослідженнях [1], [4], [5], запропоновано

комплексний підхід щодо побудови алгоритму проведення процесу подієвого маркетингу. На першому етапі, щоб прийняти рішення про необхідність наявності інструментів в event-маркетингу в маркетинговій політиці компанії, доцільно проводити дослідження.

Основним завданням на даному етапі є наступні моменти: збір інформації про продукт, ринок, споживачів для загального розуміння ситуації; аналіз споживчих очікувань щодо подієвого маркетингу: наскільки споживачам цікава участь в різних event на даному ринку.

Вивчення конкурентного середовища ринку направлено, з одного боку, на розуміння свого становища на ринку, а з іншого боку, аналіз дій конкурентів допоможе сформувати очікування споживачів. На думку багатьох дослідників [3], це дуже важливий етап, дії конкурентів потрібно постійно відстежувати.

Другий етап акцентує ще раз увагу на цільовій аудиторії. Важливо розуміти, що будь-яка цільова аудиторія події ділиться на первинну і вторинну [5]. Первинна аудиторія – це власне учасники події, ті, хто присутній особисто, до кого ви звертаєтесь. Основна частина роботи по організації заходу спрямована на них.

Вторинна аудиторія – це ті, хто не присутній на заході особисто, однак вони можуть виявитися, причетні до заходу за допомогою онлайн взаємодії. Компанії проводять пряму трансляцію своїх заходів в Інтернеті, записують відео, викладають на YouTube і поширюють через соціальні мережі. Вони публікують на своїх веб-сайтах матеріали конференцій і презентації доповідачів, часто у відкритому доступі. Це робиться як раз для того, щоб надати можливість вторинній аудиторії оцінити подію. Після того як компанія визначила цілі і завдання, а також потенційну аудиторію події, вперше на етапі творчої розробки з'являється креативність. Головною креативною частиною на даному етапі повинна стати концепція event.

При організації, плануванні і реалізації маркетингового події рекомендується звернути увагу на три ключових складових: бюджет, терміни і наповнення проекту. В даному випадку найбільш коректним буде використання інструментів управління проектами, і вибудувати декомпозицію робіт, визначити необхідні ресурси, вибудувати матрицю відповідальності між організаторами та чітко визначити часовий графік. Надалі це дозволить підвищити якість управління в підготовці і реалізації самого заходу. Завершальний етап вимагає початкового рівня оцінки лояльності до події і вже після події. Одним з найбільш простих показників в оцінці є метод Net PromoterScore (NPS) або індекс чистого промоутера. Отже, необхідно відзначити, що існує кілька умов для формування лояльності, які впливають на поведінку споживача на різних етапах прийняття рішення про покупку. При цьому якщо на зовнішні умови (тип ринку, характер попиту) компанія вплинути не може і їй слід лише приймати їх до уваги, то серед внутрішніх умов виникнення лояльності

найбільш важливі - якість продукту, клієнтоорієнтованість персоналу і відчутність пропонованих вигід.

В даному випадку подієвий маркетинг може стати потужним комунікаційним інструментом для формування і підвищення лояльності споживача, так як впливає на емоційний рівень і сприяє формуванню довгострокових взаємин. Найбільш раціонально інтегрувати його в політику з підвищення лояльності, використовувати не в чистому вигляді, а в сукупності з іншими інструментами.

Якщо в поточні організаційні плани компанії входить змінити щось в корпоративній культурі, репозиціонувати бренд товару або послуги, подієвий маркетинг стане для неї одним з найважливіших інструментів подібних змін. Подієвий маркетинг корисний компанії в разі потреби застосування непрямой реклами. Зміни в рекламному законодавстві, а також перенасичення інформаційного середовища сучасного суспільства рекламними повідомленнями робить актуальним звернення маркетологів до нетрадиційних способів просування для цільових аудиторій. Отже, подія може бути використано як інформаційний привід для ознайомлення потенційного клієнта з новими споживчими властивостями товару або послуги. Часто подібний захід носить творчий або навчальний характер. Маркетинг подій є ефективним способом просування торгової марки або продукції. Головне завдання створити у людей відчуття щастя, радості, підняти настрій, що безпосередньо буде зв'язуватися з просуваються продуктом. Серед основних інструментів подієвого маркетингу можна виділити промо-акції, святкові заходи, церемонії відкриття, презентації, ігровий промоушен і ін. Завдяки цьому зажадалися нові маркетингові підходи, засновані не на специфіці каналу. Внаслідок цього відбувається дифузія в номенклатурі фахівців і знов виникаючі професійні співтовариства починають просувати нові технології маркетингових комунікацій.

Таким чином, маркетинг подій (event marketing) можна вважати, як вид інтегрованих маркетингових комунікацій, що представляє собою комплекс заходів, спрямованих на просування бренду у внутрішній і / або зовнішній маркетинговому середовищі за допомогою організації спеціальних подій.

Список літератури

1. Б. Будзан, “*Перспектива і перспектива менеджменту в Україні*”, Економічний часопис, № 3, с. 41-46, 2002.
2. Н. В. Корж, та Ю. В. Білан, “Передумови формування соціального капіталу”, Актуальні проблеми економіки, № 7 (169), с. 263-270, 2015.
3. T. N. Duening, and R. L. Click, *Essentials of business process outsourcing*, New Jersey, USA: John Wiley & Sons, 2005.
4. *Fanta*. [Online]. Available: <https://www.coca-cola.ua/fanta/ua/home/>. Accessed on: March 27, 2019.
5. Е. В. Ромат, *Маркетинг в соціальних сетях*. К.: Інтерпрес, 2013.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОЦІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ УКРАЇНИ

Україна знаходиться у умовах Євроінтеграції і стоїть на шляху формування ринку землі, тому масова оцінка сільськогосподарських земель зараз є особливо актуальною.

Метою дослідження є аналіз зарубіжного досвіду оцінки земель сільськогосподарського призначення та пропозиції впровадження найбільш вдалих підходів оцінювання у систему землекористування України.

Оцінка земель в Україні є складовою державного земельного кадастру та поділяється на такі види: бонітування ґрунтів, економічна та грошова оцінка земельних ділянок.

Якість сільськогосподарських земель найповніше враховує метод бонітування ґрунтів, який запропонував В.В. Докучаєв. Бонітування ґрунтів проводять методом порівняння якісних характеристик сільськогосподарських земель, які корелюють з урожайністю, з еталонними ділянками за 100-бальною шкалою. Цей метод покладено в основу економічної й грошової оцінки і розглядається як єдиний землеоцінювальний процес.

Для економічної оцінки сільськогосподарських земель використовують такі показники, як: врожайність, вартість валової продукції, окупність затрат і диференціальний дохід. Слід звернути увагу і на те, що востаннє економічну оцінку земель в Україні проводили ще в 1988 р., результати якої науковці й досі використовують при визначенні показників грошової оцінки земель [1].

До основних недоліків оцінювання сільськогосподарських земель України можна віднести такі: неврахування змін у структурі посівів та великої дрібноконтурності земельних Полісся та Карпатського регіону; нехтування правового режиму використання земель; ігнорування потребами закладання в собівартість продукції витрат на зрошувальні й осушувальні системи [2].

Важливим для України є досвід високорозвинутих держав. Розглянемо методи оцінки сільськогосподарських земель таких країн, як США, Німеччина, Великобританія, Канада, Іспанія, Франція.

Базу для економічної оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення Канади становить агрокліматична оцінка, у межах якої проводиться економічна класифікація земель, за критеріями якої, крім природних чинників, є такі економічні показники: структура землекористування, розмір господарства, рівень інтенсифікації, місце розташування господарства та

інші. Основою для проведення оцінки продуктивних земель є ґрунтова карта, яка відображає результати бонітування. Загальною метою економічної класифікації земель є виявлення ступеня придатності земель для сільськогосподарського використання [3].

У США домінуючим підходом землеоцінювання є модель капіталізації доходу. Ця модель передбачає, що справжня вартість активу визначається грошовим потоком, який інвестор очікує отримати в майбутньому в результаті володіння цим активом. Отже, його величина коригується за допомогою ставки дисконтування. Для визначення чистого доходу враховуються урожайність основних сільськогосподарських культур, вартість валової продукції і виробничі затрати на насіння, обробіток і удобрення ґрунтів, перевезення продукції до ринків збуту тощо. Землі з найбільшим доходом оцінюють в 100 балів, з ними порівнюють доходність інших земель. Матеріали оцінки земель служать основою для рекомендації фермерам раціональних сівозмін, заходів щодо підвищення продуктивності ґрунтів, складання проектів раціонального використання земель тощо.

Перевагою даної оцінки є можливість визначення реальної вартості основних активів сільськогосподарських підприємств, розмірів їх власного капіталу, що є основою для визначення фінансової стратегії розвитку цих підприємств.

В Іспанії метод оцінки земель сільськогосподарського призначення заснований на визначенні прибутковості культур з урахуванням рівня інтенсивності [4]. Перевагою даного методу є можливість ранжувати рівень прибутковості землі, класифікувати землі залежно від цього рівня, оцінювати рентабельність зрошувальних культур.

У Великобританії застосовуються два методи оцінки: на основі потенційної і на основі фактичної продуктивності ґрунтів. За першим методом оцінки увага звертається на механічний склад ґрунту (географічне положення, рельєф місцевості, глибина і склад ґрунту, потужність гумусового горизонту та інше), що впливають на родючість землі. За цими природними факторами проводиться економічна класифікація землі, яка базується на показнику стандартної чистої продукції.

Другий спосіб оцінки спирається на врожайність сільськогосподарських культур. Даний метод враховує, що оцінка землі однієї культури може не відповідати відносній оцінці землі інших культур. Така невідповідність може бути

скоригована шляхом порівняння врожаїв. Оцінка земель у Великобританії проводиться кожні 5 років, що дає змогу переводити землі до більш високого класу [5]. Перевагою землеоцінювання у Великобританії є системність.

Німеччина ще одна з країн, яка приділяє велику увагу оцінці земель сільськогосподарського призначення. Оцінка земель сільськогосподарського призначення Німеччини також ділиться на два етапи, а саме агрокліматична і економічна оцінка. На основі яких визначається так звана «виробнича можливість» земельних ділянок. Для цього використовуються відносні оцінки земельних ділянок. Оцінки в балах відображають відносну родючість ділянки щодо «еталонної» ділянки. Потім отримані бали земельної ділянки уточнюються відповідно до наступних чинників: розташування щодо транспортних комунікацій і ринків збуту, рівень цін і заробітної плати тощо. За результатами оцінки землі сільськогосподарського призначення в Німеччині поділяються на сім основних груп (де перша – кращі землі, а сьома – найгірші землі). У Німеччині основою для оцінки вартості землі є оцінка реальної вартості ділянки, яка передбачає: визначення якості землі з урахуванням видів використання землі та поправок на ступінь використання; оцінка родючості землі; врахування географічного положення та ін. Перевагою оцінювання земель Німеччини є деталізований поділ ґрунтів за якістю на 7 ступенів та врахування їх видів при оцінці [5].

У більшості країн Європи оцінка земель розпочинається з дослідження ґрунту – бонітування. Ґрунти оцінюються за 100-бальною системою, що характеризує природну родючість. Наступним етапом здійснюється районування земельного фонду, в результаті якого сільськогосподарські землі з однаковими кліматичними і ґрунтовими умовами згруповані у виробничі типи і підтипи з приблизно однаковими умовами для вирощування окремих сільськогосподарських культур, що об'єднуються у зони придатності. Перевагою цього методу є виявлення ділянок землі придатних для вирощування тієї чи іншої сільськогосподарської культури [6].

Дивнич А.В. вважає, що найбільш досконалий процес оцінки земель сільськогосподарського призначення у Франції. Досконалість і ефективність здійснення оцінки французьких земель забезпечується завдяки земельному кадастру, що являє собою структурну систему обліку кількості та якості земель з метою оподаткування. Вартість землі оцінюється з погляду продуктивності сільськогосподарського використання, визначається за врожайністю сільськогосподарських культур з урахуванням затрат. Середньорічний чистий дохід обраховують за останні 15 років, за винятком двох найбільш урожайних і двох найменш урожайних. Завершальним етапом оцінки окремих земельних ділянок є їх розподіл за класами, інформація про які розміщується у кадастрових матрицях. Останніми роками у Франції землі класифікуються на

геоморфологічній основі, яка ґрунтується на інвентаризації земель у великому масштабі з виділенням територій, придатних для вирощування різних сільськогосподарських культур [5]. Головною перевагою методу оцінки земель Франції є наявність земельного кадастру, який структурує та полегшує систему обіг і оподаткування земель.

Світовий досвід свідчить, що у більшості розвинутих країн світу простежується тенденція до розгляду землі та її поліпшення як цілісного об'єкту оцінки, що забезпечує принципи ефективності та справедливості. Водночас повинна існувати диференціація оцінки землі та її поліпшення за їх типами для утворення чіткої оціночної бази. Це дасть можливість оцінювачу максимально врахувати відмінності у ціноутворюючих чинниках [6].

Як вже зазначалося у роботі востаннє економічну оцінку земель в Україні проводили ще в 1988 р., коли законодавством становлений термін кожні 7 років. Причинами такого ставлення до оцінки сільськогосподарських земель України є: не сформованість ринку землі адже породжено дію мораторію на її продаж до 2020 року; не усвідомлення керівництвом держави потенціалу моніторингу земель як інструменту контролю за станом довкілля, природокористуванням; відсутність взаємної інтеграції моніторингу земель та системи контролю за використанням та охороною земель; обмеженість фізичного доступу до земель, які перебувають у приватній власності або у користуванні громадян.

Отже, у роботі здійснено ретроспективний аналіз оціночних землевпорядних робіт; розглянуто основну нормативно-правову базу, що регулює оціночну діяльність в Україні та узагальнено основні аспекти міжнародних підходів в галузі оцінки землі. Підвищення об'єктивності оцінки земельних ресурсів має стати базою для формування ринку землі в Україні, що забезпечить його розвиток.

Список літератури

1. Л. В. Касперевич, “Особливості оцінки сільськогосподарських земель в умовах ринкових відносин”, *Агросвіт*, №19, с.15 – 29, 2018.
2. А. Третяк, “Удосконалення методики оцінки земель сільськогосподарського призначення в Україні”, *Економіст*, №5, с.26 – 38, 2016.
3. М. В. Трубіна, “Зарубіжний досвід оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення: податковий аспект”, *Фінансове право*, №3, с. 25 – 19, 2014
4. А. О. Кошель, “Міжнародний досвід оцінки та оподаткування земель сільськогосподарського призначення”, *Глобальні та національні проблеми економіки*, №6, с. 15 – 24, 2015.
5. У. О. Марчук, “Оцінка землі у міжнародній обліковій системі”, *Науковий вісник Херсонського державного університету*, № 24, с. 6 – 18, 2017.
6. Т. П. Остапчук, “Облікова оцінка земельних ресурсів: міжнародна та вітчизняна практика”, *Вісник ЖДТУ*, №2, с. 3 – 17, 2012.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У призмі інтеграції України в світове господарство насущними є проблеми, які в країнах з розвинутою економікою своєчасно вирішуються. До таких проблем є доцільним віднести соціальні та екологічні проблеми суспільства, які є невідривними одна від одної.

Негативні наслідки сучасного надмірного антропологічного впливу на довкілля зумовили виникнення світової екологічної кризи та створили реальну загрозу існуванню людства. Поряд з екологічною кризою, яка набула глобального характеру, формуються такі світові проблеми, як:

- демографічна;
- ресурсна;
- енергетична;
- продовольча;

проблема запобігання ядерних конфліктів, тощо.

Вирішення цих проблем, безумовно, можливе лише у світовому форматі. Але кожна країна має зробити свій вклад у вирішення глобальних проблем.

Сучасну екологічну кризу характеризують такі кількісні показники, як зростання темпів індустріалізації та населення планети, що викликає надмірне споживання людством природних ресурсів.

Високі темпи приросту використання природних ресурсів свідчать про те, що більше 55% земель і близько 13% річкових вод в даний час експлуатуються у світовій економіці, а швидкість зведення лісів досягла 18 млн га в рік. Відомо, що людство втратило більше 50 тисяч квадратних метрів щорічно внаслідок розвитку країн, видобутку, опустелювання та засолення ландшафтів, придатних для сільськогосподарського використання. Це збільшує проблему забезпечення продовольством населення планети, яка щорічно збільшується.

Разом з тим, основною проблемою є екологічно нерозвинена свідомість населення більшості країн світу. Не всі країни в програми загальноосвітніх шкіл включають екологічне виховання. Слід згадати, що людство є частиною біосфери, впливає на біосферу та є нерозривно пов'язаним з усіма іншими частинами біосфери. Отже, основу сучасної глобальної екологічної кризи становить криза духовного життя суспільства. Але все ж одним з головних факторів екологічної кризи є некероване зростання народонаселення планети.

Традиційна концепція демографічного

переходу визначає чотири послідовні етапи демографічної історії людства:

по-перше, якщо рівень народжуваності та смертності є високим, населення повільно зростає або навіть не зростає;

по-друге, якщо рівень смертності починає знижуватися, а народжуваність залишається високою, що викликає швидке зростання населення;

по-третє, якщо народжуваність також починає знижуватися, а тому поступово сповільнюється приріст населення;

по-четверте, якщо рівень народжуваності та смертності низький, зростання населення стає повільним або припиняється.

Для України демографічна проблема, як частина соціальної кризи, є дуже гострою. Поряд з природним зниженням кількості населення та його старінням, значний вплив мають міграційні процеси. Тим самим, до загальносвітових проблем приєднується специфічна вітчизняна проблема критичного зменшення працездатного населення.

Для позитивних зрушень в подоланні екологічної кризи є необхідним розвиток взаємовідносин суспільства і природи. Це потребує створення цілісної системи екологічної освіти, спрямованої на організацію процесу придбання знань, умінь і навичок в області екології, здійснюваного під керівництвом досвідчених професійних фахівців з високою кваліфікацією в різних сферах людської діяльності.

Такі системи екологічної освіти створені і створюються у багатьох країнах, особливо після Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку, яка прийняла відповідні рекомендації щодо урядів усіх країн світу. Створена така система і в Україні, в рамках приєднання нашої країни до Концепції сталого розвитку та її втілення. Але в українському суспільстві, в тому числі через економічні та політичні проблеми, досі не сформовано необхідного рівня екологічного світогляду, що виражено в необхідності виділяти значну частку державного бюджету на вирішення екологічних проблем, у тому числі проблем екологічної освіти. Відсутність пріоритетів екологічного характеру в загальній державній політиці породжує такі недоліки, як недостатня матеріально-технічна база екологічної освіти, тощо. Тому стан навколишнього середовища в Україні є загрозливим.

Несприятливе становище навколишнього середовища в Україні є також причиною загальної

проблеми здоров'я нації. Звичайно, здоров'я населення є найважливішим показником соціального прогресу в досягненні загальної мети держави – поліпшити якість життя і якість людей.

Згідно з визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я, здоров'я людини – це стан повного фізичного, психічного та соціального добробуту, а не тільки відсутність захворювання або фізичного дефекту, як він широко поширений в громадській свідомості. З цієї причини індекс здоров'я населення є не тільки біологічною категорією, але й безпосередньо впливає на економічне становище країни, і не тільки в соціально-економічному, але й в екологічному сенсі.

У соціально-економічному аспекті здоров'я характеризується критеріями фізичного і інтелектуального потенціалу суспільства для створення матеріальних та духовних цінностей, товарів та послуг. Важливу роль у впливі на здоров'я людини відіграють соціально-економічні фактори довкілля. Індивідуальна значущість здоров'я в умовах психофізіології може відображати рівень фізичної і психічної працездатності при застосуванні різних видів робіт. У медико-біологічних дослідженнях для оцінки стану здоров'я використовуються показники фізичного розвитку. Функції організму оцінюють за показниками фізичної і розумової працездатності, а адаптаційні резерви – за показниками біохімічного, гормонального і імунного статусів.

Для оцінювання людського капіталу країни створено велику кількість показників, в тому числі такі як:

- середня тривалість життя;
- захворюваність;
- смертність;
- фізичний і розумовий розвиток;
- інвалідність;
- психологічна комфортність;
- ступінь соціального добробуту тощо.

Ці показники для України відображають невисоку якість життя, оскільки здоров'я людини в значній мірі визначається якістю життя. Якість життя розглядається як сукупність умов фізичного, розумового і соціального добробуту з точки зору окремих індивідуумів і соціальної групи, включаючи розуміння таких станів, як щастя, задоволення потреб і задоволення.

Згідно Концепції сталого розвитку та відповідно до Законів України “Про охорону навколишнього середовища”, “Про працю”, “Про землю”, “Про охорону атмосферного повітря” та інших законів та нормативно-правових актів України громадяни України мають право на сприятливе середовище проживання (навколишнє природне середовище, умови праці, проживання, побуту, відпочинку, виховання і навчання, освіти, харчування), чинники якої не повинні надавати небезпечного і шкідливого впливу на організм людини нинішнього і майбутніх поколінь. Всесвітня організація охорони здоров'я поділяє хвороботворні чинники середовища проживання на біосферні,

соціальні і техногенні. До біосферних відносяться всілякі природні явища, що негативно впливають на людину, як постійно діючі так і катастрофічної властивості. До соціальних, або соціально-екологічних факторів відносяться патологічні елементи природного середовища, включаючи відхилення від нормального економічного, політичного або культурного розвитку суспільства. Найбільш численні фактори такого роду викликані неконтрольним розвитком техносфери. У цьому напрямку діє суперечлива взаємодія біосфери і штучного середовища проживання людини, коли проявляється дія як корисних, так і шкідливих для здоров'я людини факторів.

В цілому тенденції зміни здоров'я населення досить точно відображають рівень економічного розвитку та добробуту країни.

З екологічної точки зору, екологічна шкода для здоров'я людини (забруднена вода, повітря, ґрунт та, отже, низька якість їжі) є наслідком екологічної кризи та її поглиблення. Ключовою проблемою у вирішенні проблеми охорони здоров'я населення є поліпшення стану навколишнього середовища та забезпечення екологічної безпеки.

У глобальному масштабі багато проблем зі здоров'ям в тій чи іншій країні мають глибокі соціальні та економічні витоки, які включають регіональні аспекти умов і способу життя різних народів, той чи інший шлях соціально-економічного розвитку, який стосується інтересів різних верств суспільства.

Таким чином, в сучасному суспільстві поступова інтеграція в єдине ціле робить екологічні фактори зміцнення здоров'я основним засобом захисту та зміцнення здорового генофонду всього людства.

Отже, усунення впливу патогенних екологічних факторів на здоров'я населення неможливо без відповідних соціально-економічних, політичних, культурних та інших програм розвитку суспільства, які обов'язково мають містити освітню складову екологічного характеру.

Список літератури

1. М. Балджи, *Організаційно-економічні засади комплексного природокористування на регіональному рівні* Одеса, Україна: Атлант, 2010.
2. Д. Зеркалов, *Екологічна безпека та охорона довкілля*. Київ, Україна: Основа, 2012
3. Офіційний сайт Міністерства екології та природних ресурсів України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.menr.gov.ua>. Дата зверення: Берез. 14, 2019.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ – ЗАПОРУКА СТАНОВЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Бурхливий розвиток технологічних та фінансових інновацій зумовив появу не фінансових компаній, які надають традиційні фінансові послуги (галузь “фінтех” (“FinTech” – скорочене від “financial technology”, тобто “фінансова технологія”)).

Експерти виділяють три етапи розвитку галузі [1–6]:

Перший (Фінтех 1.0) тривав до 1987 р., коли фінансова галузь використовувала інформаційні технології, базовані здебільшого на аналоговій передачі даних.

Другий (Фінтех 2.0) тривав протягом 1987–2008 рр., коли різноманітні технологічні інновації запроваджували й фінансували здебільшого наявні лідери фінансового сектору.

Третій етап (Фінтех 3.0) почався після 2008 р. коли посткризове регулювання фінансових інститутів та їхні проблеми з балансами переключили увагу менеджменту з розвитку на виживання та ліквідацію “хвостів”, що виникли внаслідок кризи.

Фінансові технології зазнають у світі бурхливого розвитку. ФінТех-сектор в Україні ще знаходиться у початковому стані. Зараз на українському ринку фінансових технологій активно працюють більше 80 компаній. Кількість діючих українських фінтех-проектів, що виникли після 2015 року 58, понад 30% всіх фінтех-компаній в Україні працюють в сфері платежів та грошових переказів.

Розвиток ФінТех активно підтримується низкою різноманітних ініціатив та заходів Національного банку України. Національним банком України затверджено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року (Постанова №391 від 18.06.2017) [7], що передбачає низку ініціатив

- курс на безготівкову економіку 2020;
- перехід на стандарти iso20022;
- обмін документами у електронному форматі з використанням електронного підпису;
- скасування штампів, печаток та паперових копій;
- зберігання документів в електронному форматі;
- відалена ідентифікація особи;
- можливість замовлення фінансових послуг онлайн;

Основними рушійними силами ФінТех стали [1, 3, 4, 5]:

- наявність мобільного інтернету та смартфонів.

За даними Київського міжнародного інституту соціології, у 2008-му році тільки 24% дорослого населення України мало доступ до інтернету, в 2017-му ця цифра досягла 63% [2, 4].

дозвіл на підписання рахунків та угод електронним підписом;

банки вже не зобов'язані перекладати документи українською, якщо вони складені англійською;

українські ІТ компанії продовжують користуватися спрощеним оподаткуванням – 5% на рік;

Національний банк України продовжує поступово знімати обмеження на репатріацію дивідендів – ліміт підвищено до 5 000 000 доларів США на одну юридичну особу на рік;

Національний банк України активно відстоює прийняття директив Європейського Союзу, наприклад у PSD2, у внутрішніх законодавчих актах;

прийняття закону про електронну ідентифікацію та довірчі послуги для електронних операцій на внутрішньому ринку (Закон «Про електронні довірчі послуги»);

підтримка іноземних інвестицій (з регуляторної точки зору, започаткування та ведення бізнесу в Україні для іноземних інвесторів не відрізняється від умов ведення бізнесу для вітчизняних інвесторів. Скасовано вимогу отримувати спеціальний дозвіл у державних служб для прямого іноземного інвестування. Українські стартапи все частіше користуються послугами краудфандингових платформ для фінансування

Сьогодні фінтех – це десятки або й сотні мільярдів доларів інвестицій щороку, значний потік якісних змін, які, взявши початок у фінансовому секторі, виходять далеко за його межі й торкаються більшості сфер людської життєдіяльності, зокрема економічних та соціальних.

Нині фінансові технології активно використовують організації, які намагаються поліпшити та оптимізувати надання фінансових послуг. Водночас конкуренцію наявним фінансовим установам складають так звані FinTech-компанії (FinTech-start-up), які використовують поєднання технологій, клієнтоцентричного сервісу та гнучкої бізнес-структури для зниження витрат, розширення клієнтської бази та зростання ринкової частки.

Українські fintech-стартапи працюють в таких областях [2]:

- оплата і грошові перекази (31,6%) – на відміну

від стартапів у сфері платежів, компанії цього напрямку працюють над інноваціями, що дають змогу переказувати грошові кошти без участі банківських установ. (Fondy, Leogaming, Tachcard, Uplata, Portmone, Maxi, PayLastic, Mosst, Globalmoney, Play2you, FINT, Way4pay, Platon, Ipay, Liqpay, Ibox, Ekectrum, Forpost, Easy pay, Mbil, Karton)

фінансова інфраструктура і технології (19,3%) (Unitybars, Team301, IGama, bNesis, YOU CONTROL, Corezoid, Smart Data, Pro Card, SDK.finance, Bintels, Paycore, prozorro, SKYservice)

кредитування (14%) – стартапи у сфері кредитування без участі банківської установи на основі розподілених технологій. (Maneyveo, Позичайко, Finhub, Ustarter, Гроші Всім, MO Cash, Credit plus, P2B, Mycredit, Creditor, Кредит Маркет, Компаньон Финанс. Серед значних інноваційних тенденцій 2017 року – запуск першого цифрового банку в Україні – Monobank, який надає послуги з оплати, мікрокредитування та депозитів;

маркетплейси (7%), Check Dom, Treeum

страхування (5,3%),

онлайн-банкінг (5,3%),

персональні фінанси (5,3%),

мобільні гаманці (5,3%) (Play Force, Wallet Factory)

блокчейн (3,4%) (Atticlab, Distributedlab, Bitfury, BlockchainLab)

криптовалюта (1,75%) – вид цифрових грошей, в якому використовуються розподілені мережі та публічно доступні журнали реєстрації угод, а ключові ідеї криптографії поєднані в них з грошовою системою заради можливості створити безпечну, анонімну та потенційно стабільну віртуальну валюту. До фінтех-стартапів у сфері криптовалюти відносяться криптобіржі, обмінники, майнінгові компанії, інвестиційні та ICO майданчики (Kuna)\$

регуляторні технології (1,75%)

За прогнозами Citigroup [4], частка фінтех в споживчому секторі зросте до 2020 року до 10%, а до 2023 і зовсім до 17%. Цифри приблизні, проте головне питання – чи зможуть існуючі фінансові організації прийняти зміни, впровадити сучасні технології і вижити. В Citigroup підрахували, що до 2025 року банкам доведеться скоротити чисельність персоналу приблизно на 30% в порівнянні зі станом на 2015 рік. При цьому, щоб зберегти конкурентоспроможність, банкам потрібно швидко змінюватися.

Фахівці стверджують, що в українському FinTech-секторі вже виявлено понад 100 стартапів різної складності, причому 77% українських FinTech-компаній засновані у 2012–2017 роках; серед засновників компаній є банкіри, інженери, IT-фахівці. При цьому 65% компаній фінансуються засновниками, а топ-менеджмент сформований з

колишніх співробітників “ПриватБанку”, “ПУМБ”, “Райффайзен Банку Аваль”, “Універсал Банку”.

Для забезпечення ефективної фінансово-кредитної системи держави Нам не потрібно бігти за розвинутими фінтех-країнами. Натомість потрібно думати на крок уперед та вже починати робити ті речі, які ще не реалізував ніхто в світі.

В цьому ракурсі необхідно:

впровадження технологій блокчейн в державні реєстри, але ці ініціативи поки що не зачіпають фінтех. Втім, сфера фінансів спроможна самостійно запроваджувати технологію блокчейн, без будь-якої підтримки з боку держави;

чітко дати визначення таким об’єктам права, як “криптовалюта”, чітко прописати права та обов’язки у правовідносинах “блокчейн” та “ICO”, а також надати належну правову оцінку діяльності з “майнінгу”;

необхідно встановити прості і зрозумілі правила гри, які дозволять як українським, так і іноземним стартапам успішно розвивати галузь фінтеху.

Список літератури

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. Сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

2. Фінтех в УКРАЇНІ: тенденції, огляд ринку та каталог. Проект USAID “Трансформація фінансового сектору”. [Електронний ресурс]. Доступно: http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf. Дата звернення Бер. 29, 2019.

3. Г. М. Кулина, “Фінансові технології як каталізатори економічного зростання: національні виміри та світова практика”, *Ефективна економіка* №2, 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/34.pdf. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

4. Л. А. Дудинець, “Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи”, *Глобальні та національні проблеми економіки*. Вип. 22, с. 794–798, 2018.

5. Г. М. Поченчук, “Фінансові технології: розвиток і регулювання”, *Економіка і суспільство* Випуск 13. с. 1193-1200, 2017.

6. Размывание границ: Как компании сегмента FinTech влияют на сектор финансовых услуг [Електронний ресурс]. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

7. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. Доступно: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>. Дата звернення Бер. 29, 2019.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ КОРПОРИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Для цілей успішної реалізації стратегічних завдань корпорації необхідно проводити своєчасну, комплексну і всебічну оцінку корпоративної безпеки, що можливо тільки в умовах функціонування системи обґрунтованих і відповідають сучасним реаліям показників [1]. Система показників повинна бути сформована і обґрунтована з урахуванням різних ознак і властивостей окремих сторін оцінки корпоративної безпеки.

Першочерговою вимогою є вимога комплексності, що складається у включенні в систему оцінки декількох груп показників, що відображають одночасно рівень дотримання економічних інтересів суб'єктів корпоративного управління, фінансовий стан корпорації, а також ступінь ефективності використання різного роду ресурсів (трудових, фінансових, матеріальних і т.д.)

Наступною вимогою є відповідність системи оцінки як короткостроковим цілям і інтересам, так і довгостроковим, перспективним.

У системах фінансового обліку, а також статистичної звітності акумулюється значний обсяг інформації про фінансово-господарської діяльності корпорації, про маркетингову політику, про всіх

клієнтів, про кількість відвантаженої їм продукції, про величину їх заборгованості на конкретний період часу і т.д. Кадрові служби мають у своєму розпорядженні повну і достовірну інформацію про всіх співробітників корпорації і їх характеристиках (стать, вік, освіта, кваліфікація та ін.). Дані показники становлять значимість для кожної організації, однак, вони відображають виключно короткострокові позиції, при цьому в рамках розробки системи показників оцінки корпоративної безпеки повинна в першу чергу аналізуватися інформація, яка відображає довгострокові тенденції розвитку корпорації та організації управлінської діяльності в ній.

По-третє, вибирається перелік ключових показників, їх повинно бути обмежена кількість для цілей реалізації аналітичних процедур щодо них на високому якісному рівні, при цьому сукупність показників повинна являти собою комплексну систему, що дозволяє оцінити з достатньою достовірністю рівень корпоративної безпеки.

Запропонована автором система показників оцінки рівня корпоративної безпеки представлена на рис. 1.

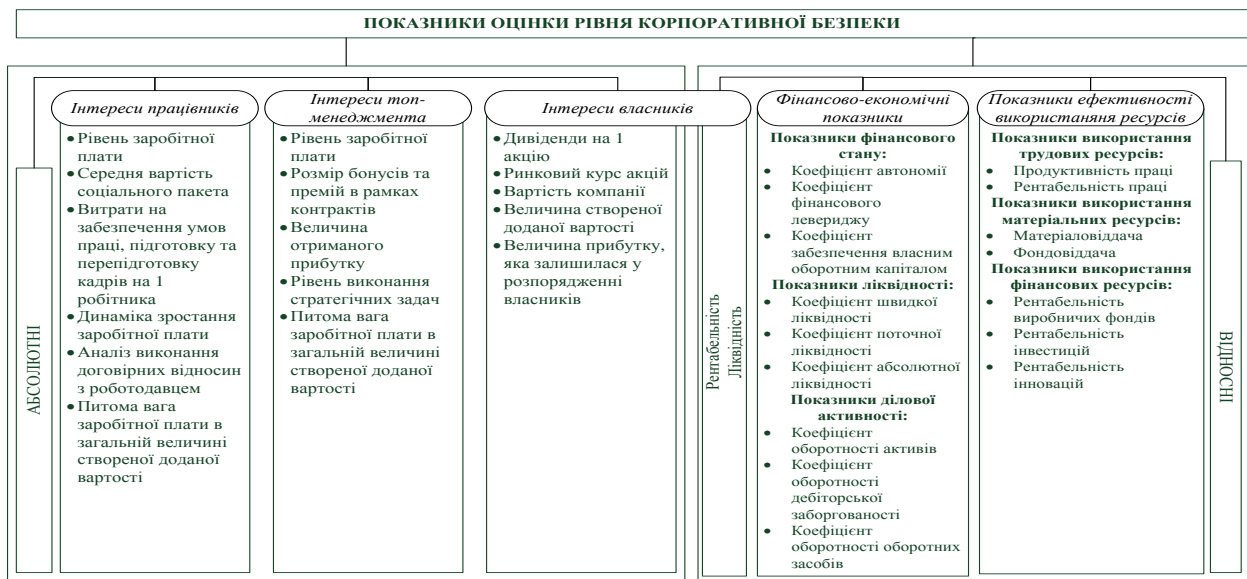


Рис. 1. Система показників оцінки рівня корпоративної безпеки підприємства

Представлена система показників оцінки рівня корпоративної безпеки охоплює три категорії індикаторів. Показники, що характеризують ефективність використання ресурсів і відображають рівень розвитку і фінансового стану корпорації, широко застосовуються і обґрунтовуються як з теоретичної точки зору, так з практикоорієнтованих позицій. Одночасно з цим використання конкретних показників, що відображають дотримання економічних інтересів суб'єктів корпоративного управління, вимагає додаткового обґрунтування.

Наймані працівники зацікавлені, перш за все, в підвищенні рівня заробітної плати і величини соціального пакету – це короткострокові показники. У довгостроковому періоді їх буде цікавити динаміка зростання заробітної плати і числа робочих місць, оскільки найманим працівникам завжди необхідно враховувати можливість здійснення реорганізаційних процедур, в результаті яких за рішенням менеджерів спільно з власниками, можуть бути скорочені або скасовані окремі посади. Відсоток звільнених за власним бажанням характеризує, хоча і побічно рівень задоволеності працею. Витрати на підготовку і перепідготовку персоналу, витрати на поліпшення умов праці свідчать про кадрову політику, яку проводять менеджери за погодження з власниками.

До підсистеми показників, які виражають економічні інтереси менеджерів, включаються дві групи показників: перша – це показники, які виражають особистий економічний інтерес менеджерів. До них відносяться: рівень заробітної плати топ-менеджменту, додаткова винагорода з чистого прибутку, яка виплачується вищим керівникам корпорації залежності від зростання її вартості. Також до першої групи показників належить питома вага заробітної плати керівного персоналу в загальній величині створеної доданої вартості. Аналізуючи її, власники корпорації можуть оцінити внесок кожного менеджера в створення доданої вартості кінцевого продукту. Друга група показників пов'язана з інтересами менеджерів побічно. Менеджери зацікавлені в підвищенні частки ринку, рентабельності капіталу, оскільки ці показники будуть впливати на інтереси власників і найманих працівників. Підвищення рентабельності активів і підвищення частки ринку призведе до зростання прибутку, а в цьому зацікавлені всі: і власники, і менеджери, і наймані працівники. До другої групи показників також слід віднести рівень виконання стратегічних завдань топ-менеджментом корпорації. Даний показник має важливе значення і для управлінського персоналу, оскільки відображає ступінь виконання ним запланованих індикаторів розвитку в середньостроковому та довгостроковому періоді, і для менеджменту в зв'язку з тим, що дозволяє виявити найбільш перспективних співробітників, а також менеджерів, які не в повному обсязі виконують поставлені перед ними задачі [2].

Забезпечення інтересів власників запропоновано визначати за допомогою показників рентабельності

власного капіталу, суми дивідендів на 1 акцію, ринкового курсу акцій корпорації, величиною створеної доданої вартості, величиною прибутку, що залишається у розпорядженні власників.

Величина розміру дивідендів на 1 акцію найбільш значима і цікава з позицій дрібних акціонерів, які не мають можливості впливати на управлінські процеси, що реалізуються в корпорації, стратегічні рішення, що приймаються в їх рамках. Тому для дрібних власників особливого значення набуває саме показник розміру дивідендів на 1 акцію і, відповідно, показник загальної величини отриманих дивідендів за результатами року.

Значної актуальності в рамках впливу на корпорації чинників її середовища набувають показники: величини створеної доданої вартості і прибутку, що залишається в розпорядженні власників. Величина прибутку, яка залишається у розпорядженні власників є показником, безпосередньо пов'язаний з індикаторами розміру дивідендів на одну акцію і ринкового курсу акцій. При цьому розрахунок і аналіз цього показника є доволі важливими з позицій формування повної картини про обсяги фінансово-господарської діяльності корпорації, її успішності, прибутковості реалізованих інноваційних проектів і т.д.

Величина створеної доданої вартості є показником, який характеризує ефективність реалізації бізнес-процесів, а також результативність здійснення менеджментом корпорації покладених на нього управлінських функцій з метою досягнення стратегічних цілей і завдань з урахуванням наявних в розпорядженні корпорації фінансових, трудових і матеріальних ресурсів. Величина доданої вартості може бути розрахована із застосуванням декількох методик, однак, при використанні різних шляхів її розрахунку вона буде відображати власний внесок корпорації в створення вартості кінцевого продукту. Саме тому цей показник має істотне значення при оцінці якості корпоративного управління.

Окрім того, у центрі уваги власників корпорації знаходиться величина вартості компанії, яка залежить від безлічі факторів і, в першу чергу, від якості функціонує в рамках неї управлінської системи, збудованих взаємозв'язків між суб'єктами управління і т.д.

Таким чином, для виключення можливих ознак суб'єктивності оцінки в систему показників автором включені лише показники, які мають кількісно вимірюваний характер. Це було здійснено для підвищення достовірності порівняння поточних показників з попередніми і перспективними, а також для реалізації прогностичних заходів з метою використання стратегічних оцінок топ-менеджментом корпорації.

Список літератури

1. В. І. Франчук, "Теоретичні засади корпоративної безпеки, *Актуальні проблеми економіки*", № 7. с.161–167, 2009.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО БРЕНДУ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Зростання конкуренції на міжнародних ринках зачіпає безліч чинників в сучасній економіці. Безліч конкурентів відомих брендів створюють схожі товари зовні, але нижчої якості і з нижчою ціною, щоб споживачі мали можливість вибору товару-аналогу; велике значення має країна-виробник, оскільки при виборі товару підвищується рівень конкурентоспроможності бренду і зацікавленість покупця при купівлі товару відомого бренду. Міра привабливості купівлі завжди ґрунтується на виборі бренду, характеристик товару щодо якості та функцій. Завдання будь-якого бренду базується на тому, щоб відповідати вимогам споживача.

Якість товару завжди грає велику роль при виборі і купівлі та створює позитивний або негативний імідж компанії-виробника на цьому чиннику, оскільки існує багато підробних товарів, а так само товарів за низькою ціною, які притягають покупців.

Питання брендингу були розглянуті такими ученими: О. О. Власенко, А. В. Войчак, О. В. Зозульов, В. Я. Кардаш, Л. А. Мороз, Ю. Нестерева, В. П. Пелішенко, С. В. Ромат, С. О. Солнцев, А. О. Старостіна, О. К. Шафалюк, Л. М. Шульгіна, О. М. Ястремська із закордонних вчених Аакер Д., К. Келлер.

Створення успішного та стійкого бренду є найдієвішим елементом компанії, на якому базується конкурентоспроможність підприємства. Багато відомих брендів можна побачити у фільмах та кліпах. Такий засіб є ефективним для додаткового просунення, але при цьому маловідомі бренди можуть залишитися непоміченими.

Психологічне сприйняття бренду підкреслюють Д. Огівлі, Ж-Н. Капферер, О. Зозульов. Як інтелектуальний феномен, важливий нематеріальний актив підприємства розглядає бренд С. Девіс, Л. Балабанова, О. Риндіна, В. Тамберг, А. Бад'їн, А. Реп'єв та А. Старостіна вважають бренд образом, іміджем, що створені у свідомості споживачів за допомогою використання комунікаційного впливу певних атрибутів та дії законів, принципів брендингу.

М. Ю. Рюмін [4], Т. С. Качанова [2] виділяють такі принципи брендингу:

лідерства – означає, що розвинутий бренд є одним з лідерів на ринку або за кількістю покупців, або за обсягом отриманого прибутку;

забезпечення довгостроковості та інвестиційної надійності – передбачає, що бренд є надійним вкладенням інвестицій;

стійкості щодо відсутності комунікаційної підтримки. З припиненням рекламної кампанії споживання розвинутого бренду зменшується дуже повільно;

мінімізації питомих витрат на масову комунікацію. Питомі витрати на масову комунікацію, передусім на рекламу, для бренду, що виведений на ринок, значно нижчі у порівнянні з нерозвинутим брендом.

лояльності споживачів. Лояльний споживач перекладає відповідальність за вибір якісного продукту на виробника. Лояльний споживач не помічає реклами конкурентів, а якщо навіть вона досягає його, то він на рівні підсвідомості починає видумувати контраргументи для нової реклами. Якщо ж лояльний споживач і робить пробні купівлі брендів – конкурентів, то лише для того, щоб довести собі, що зроблений ним одного разу вибір був правильним.

одноманітного сприйняття бренду (одноманітності суб'єктивних оцінок споживачів) забезпечується чіткою і цілісною комунікацією, зрозумілістю самого бренду та його реклами для споживача.

Для створення ефективного керування брендом необхідно мати на увазі певні аспекти, що пов'язані з такими як: на якому рівні знаходиться компанія і на який рівень вона хоче вийти за допомогою реклами, якої на даний час використовується дуже багато в Інтернеті, по телебаченню, по радіо. Значною привілецією користується реклама в інтернеті та соціальних мережах, так як одразу є можливість прочитати відгуки та зробити певні висновки.

У кожній великій організації повинен бути Брендбук, в якому буде описано концепцію бренду, буде визначено логотип, девіз, корпоративні атрибути, а також цільову аудиторію.

В Брендбуці потрібно описувати індивідуальність, ціннісні елементи компанії. Це створюється для того щоб у споживача було уявлення про компанію та про сам вироблений продукт компанії.

Створення конкурентоспроможного бренду – одна з найважливіших задач. Відомі світові компанії, які свого часу успішно себе зарекомендували та стали лідерами в своїй галузі, коли за багатьма показниками вітчизняні

товаровиробники знаходяться на рівень нижче ніж зарубіжні. Однак зараз в Україні також є достатньо розвинені підприємства в різних напрямках, які у своїй сфері можуть скласти конкуренцію іншим зарубіжним та вітчизняним компаніям.

Кожному бренду потрібно в чомусь бути унікальним в своєму роді для того щоб цією унікальністю справляти враження на споживача.

Загальна теорія-бренд менеджменту розкриває такі функції [3]:

Візуальна і вербальна ідентифікація бренду конкретної організації чи підприємства серед конкурентів;

Розроблення концепції позиціонування бренду на споживчому ринку;

Реалізація довгострокової програми з формування свідомості споживачів певного образу та асоціації продукції чи послуги;

Продажі у запланованих масштабах;

Збільшення прибутковості шляхом розширення асортименту товару та встановленню обґрунтовано високих цін;

Формування системи комунікацій зі споживачем;

Формування аудиторії постійних покупців.

За допомогою брендингу виробник має можливість:

Підтримувати запланований обсяг продажів на конкретному ринку;

Піднімати ціну на брендів товар вище, ніж на небрендів;

Створити і закріпити образ товару у свідомості споживачів;

Створення у покупців враження меншого ризику при купівлі брендового товару, що має успішний досвід користування чи споживання, унаслідок формування образу продукції з високим рівнем виробництва та якості.

За допомогою брендингу виробник матиме можливість [1]:

підтримувати запланований обсяг продажів на конкретному ринку;

захистити свої позиції в процесі роботи в процесі роботи з партнерами;

створити і закріпити у свідомості покупців образ товару;

зменшити рекламні інвестиції на просування нової марки товару;

розвивати цілі галузі виробництва і категорії товарів; забезпечити збільшення прибутковості в результаті розширення асортименту товарів і знань про їх загальні унікальні якості;

У рекламних матеріалах і кампаніях враховувати запити споживачів, для яких він призначений;

використовувати важливі чинники для рекламної аудиторії – історичні корені, реалії сьогоdnішнього дня і прогнози на перспективу;

забезпечити емоційний зв'язок з покупцями;

полегшити процес обробки замовлень і відстежування можливих проблем;

підвищити вартість власного бізнесу. Якщо буде потреба продати свій бізнес, то маючи бренд можна отримати значно більше ніж сумарну вартість землі.

Сучасні економічні умови характеризуються посиленням конкурентної боротьби, впровадженням інновацій у сфері виробництва і збуту, насиченням вітчизняних ринків товарами, необхідністю удосконалення маркетингових технологій, зокрема, формування і розвитку брендів.

Науковий і технологічний прогрес, удосконалення й інновації у сфері виробництва сприяють появі нових товарів, які можна диференціювати за допомогою використання бренду. Бренд є одним із найпотужніших та дієвих інструментів сучасних маркетингових комунікацій.

Актуальність та посилення уваги до проблем формування стратегії розвитку бренду пояснюються тим, що відомість бренду є важливою умовою стабільного функціонування підприємства на ринку і чинниками його конкурентоспроможності [5].

За даними рейтингу “UkrBrand 2018 ТОП 100 українських брендів” лідуючу позицію займає “Моршинська” у категорії напоїв, вартість компанії складає 533 млн. дол. США, друге місце “Нова пошта” 285 млн. дол. США у категорії “Логістика”, третє місце Інтернет магазин “Розетка” у категорії “e-commerce” 244 млн. дол. США. Це свідчить про наявність можливостей щодо формування та розвитку конкурентоспроможних брендів вітчизняними підприємствами на міжнародних ринках.

Список літератури

1. О. В. Білан, “Застосування брендингу: переваги і недоліки”, *Проблеми економіки та управління, Львів : Вид-во Нац. Ун-ту “Львів, політехніка”, № 640, с. 231–235, 2009.*

2. Т. С. Качанова, “Основные принципы и законы брендинга, обеспечивающие его эффективность” *Маркетинг в России и за рубежом, № 6, с. 68–74, 2008.*

3. Н. Є. Летуновська, та А. В. Власенко “Брендинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності продукції”, *Маркетинг і менеджмент в системі національних і світових економічних інтересів: матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет – конференції (20 січня 2017 року, Кривий Ріг : ДонНУЕТ ім. Туган-Барановського, 2017, с. 72–75.*

4. М. Ю. Рюмин, “13 принципів брендинга”. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://psycho.ru/library/680>. Дата звернення: Берез. 10, 2019.

5. *Промисловий маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика*, К. : Знання, 2006.

6. А. П. Наливайко, Т. І. Решетняк, та Н. М. Євдокимова, “Стратегія підприємства: адаптація організації до впливу світових суспільно-економічних процесів : монографія”, К. : КНЕУ, 2013.

РОЛЬ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРИЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Сьогодні розвинені постіндустріальні країни бачать джерело розвиненості і стабільності суспільства в переході до “креативної економіки”, в якій основним фактором виробництва є творча активність населення, здатна створювати принципово нові продукти. Основною метою цього переходу є побудова розвиненої економіки шляхом створення інноваційного середовища, а головний інструмент в досягненні цієї мети – це “будівництво” креативних міст, фундаментом яких є культурні індустрії.

Розробленням цих тем, починаючи з американського соціолога і футуролога Елвіна Тоффлера, майже півстоліття займаються вчені та практики по всьому світу. Але все ж поки не існує універсального сценарію переходу від однієї економіки до іншої. Для досягнення цієї мети необхідно враховувати специфіку кожної окремої країни: розмір території, забезпеченість природними ресурсами, чисельність населення і багато іншого.

Дж. Хокінс [1] – один з основоположників концепції “креативної економіки” (2001 р.) – обґрунтував застарілість традиційної економіки, основу якої становлять традиційні фактори виробництва (земля, праця та капітал), і неодмінний перехід до “креативної економіки”, в основу якої покладено творчі здібності особистості. Р. Флоріда [2] виокремив креативний клас робочої сили і здійснив його ґрунтовний аналіз.

Проблематику “креативної економіки” та “креативних індустрій” піднімали й українські дослідники. І. Вахович та О. Чуль [3] досліджено теоретичні засади розвитку креативних індустрій та розроблено практичні рекомендації із забезпечення їх розвитку на регіональному рівні та в Україні.

Для України розбудова креативного сектору економіки – не тільки наслідування актуальних трендів глобального економічного розвитку, це шлях до виходу зі складної внутрішньоекономічної ситуації та забезпечення соціально-економічного зростання за рахунок максимального використання вже наявного і практично необмеженого ресурсу, а саме людського капіталу, якість якого є достатньою для продукування та споживання креативних товарів та послуг.

Художні виставки, музичні та літературні проекти, зустрічі з письменниками, художниками, критиками та представниками культурної еліти, які проводяться в креативних просторах, є об’єктом інтересу сучасних людей.

Творчий потенціал і культура є одними із найбільших активів будь-якої країни, а торгівля продукцією креативного походження сприяє розвитку національного господарства. Саме зростання попиту на продукцію креативного (творчого) виробництва стало основою для виникнення так званих креативних індустрій. Це, у свою чергу, перетворює креативні індустрії чи не найбільш прогресивні із всіх “новонароджених” галузей світової економіки.

У сучасному розумінні креативність – масштабна і безперервна практика – базується на звичайних, загальних для всіх здібностях, а також на досвіді і компетентності, які використовуються для отримання економічних та інших вигод [2].

Під креативністю розуміється формулювання нових ідей і застосування цих ідей для створення оригінальних творів мистецтва і культури, функціональних розробок, наукових винаходів і технологічних інновацій. Слово “креативність” асоціативно пов’язано з новизною, уявою, натхненням, винахідливістю і майстерністю [4].

Становлення креативності як рушійної сили економічного зростання та інновацій задало наукового осмислення цього процесу, в результаті чого з’явилася концепція креативної економіки. Вона розвивається з початку 2000-х рр., причому в основному зусиллями соціологів, культурологів, архітекторів.

Виникнення креативних індустрій, котрі часто називають “галузями майбутнього”, є результатом поширення масової комунікації та поєднання бізнесу, культури і технологічної діяльності. Вперше даний термін застосував уряд Австралії у звіті “Креативна нація”, який був опублікований у 1994 р. Більшого значення креативним індустріям було надано британським Департаментом культури, медіа та спорту у 1998 р., згідно якого креативні індустрії – це ті галузі економіки, які ґрунтуються на індивідуальній творчості, майстерності і таланту, що мають потенціал для створення доданої вартості і нових робочих місць шляхом генерування, виробництва та експлуатації продуктів інтелектуальної власності [58]. “Хоча термін “культурна індустрія” (в однині) був винайдений Адорно й Горкгаймером ще в 1947 році, й досі залишається деякий сумнів щодо видів діяльності, які ним охоплюються, – зауважував професор Сорбонни Огюст Жерар. – Наприклад, фотографія, комп’ютерні науки загалом чи виготовлення обладнання й устаткування, використовуваного для

виробництва і поширення послань (кіно- і телекамери, радіо- та телеприймачі, фотоапарати, програвачі записів усіх видів, відеомагнітофони і так далі), навіть туризм та реклама” [6].

Креативні індустрії є центральним елементом у структурі креативної економіки. Остання є більш загальним явищем, що охоплює культурну і креативну бізнес-діяльність. В одному із визначень Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) підкреслюється, що креативна економіка є результатом взаємодії економічних, культурних та соціальних аспектів з технологією, туризмом та явищем інтелектуальної власності

Незаперечним є той факт, що креативна індустрія активно розвивається і виробляє все більший обсяг товарів як у усьому світі, так і в Україні. Вона вже багато років є прибутковим сектором світової та української економіки. За результатами дослідження, що проводилося в Україні за методологією “Індикаторів впливу культури на розвиток” в межах програми “Культура і креативність”, креативні індустрії забезпечують 4% ВВП держави.

Однак налагодження екосистеми, в якій буде розвиватися креативна індустрія, неможливе без підтримки європейських партнерів. За останні роки Україна стала учасником кількох міжнародних програм, які, зокрема, передбачають експертну підтримку в галузі культури, гранти на креативні проекти, мобільність, технічну допомогу.

Це такі програми, як “Культура і креативність: програма ЄС і Східного партнерства” (2015 – 2018), “Креативна Європа” (2014 – 2020), “Мости культури” Culture Bridges (2017 – 2020), п’ятирічна ініціатива “Креативна іскра” Creative Spark.

Таблиця 1

Позиціонування України згідно Глобального індексу креативності

Україна	Технології			Талант			Толерантність			Глобальний індекс креативності
	Інвестиції в R&D	Обсяг патентів на душу населення	Індекс технологій	Креативний клас	Рівень освіти	Індекс таланту	Расові й етнічні меншини	Сексуальні меншини	Індекс толерантності	
	33	37	43	40	11	24	98	85	105	0,518

Внутрішні позитивні тенденції вплинули і на окреслення сприятливого зовнішнього іміджу: позиція України на міжнародній арені доволі стійка і висока. Відповідно до Глобального індексу креативності Україна у 2015 р. посіла 45 місце у

рейтингу зі 139 держав світу. Технології забезпечили їй 43 позицію, талант – 24 і толерантність – 105 [7] (Табл. 1).

Варто наголосити, що пристойній позиції за індексом таланту, Україна завдячує високому рівню освіти населення і відносно великій частці креативного класу (29,75%).

Отже, розуміємо культурні індустрії як ті інституції (переважно комерційні компанії, але також державні організації та не прибуткові організації), які найбільш безпосередньо залучені у виробництва благ у матеріальній формі, проте призначених не для фізичного, а для духовного споживання.

Зараз ми спостерігаємо перехід до нових форм культурних і креативних індустрій. У них зникає чіткий розподіл на виробників і споживачів контенту. Культурні та креативні галузі вважаються попередниками нових динамічних форм економічної діяльності.

Під час переходу від індустріального суспільства до інтелектуального, творчий підхід до вирішення завдань стає важливим фактором конкурентоспроможності національної економіки.

Світові глобалізаційні процеси підштовхують нас до розуміння, що основним економічним ресурсом суспільства сьогодні – є креативна діяльність людини; вільний, ефективний і цілеспрямований обмін ідеями – основою розвитку економічних відносин. Першочерговим завданням територіальних суспільних систем стає забезпечення такої концентрації економічних, фінансових, адміністративних та людських ресурсів, яка б створювала передумови для активного обміну діловою інформацією, сприяла формуванню креативного середовища в територіальних суспільних системах.

Список літератури

1. Дж. Хокинс, “Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги” М.: Классика-XXI, 2011.
2. R. Florida, “The Rise of Creative Class: and how it transforming work, leisure, community and everyday life”. N.Y.: Basic Books, 2002. P.434.
3. І. Вахович, “Розвиток креативних індустрій: регіональний вимір: [монографія]”. Луцьк: Вежа-Друк, 2014. –288 с.
4. С.В. Киричук, “Міжнародні та вітчизняні тенденції розвитку креативної економіки”. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”. –2014. – Вип. 6. – Ч. 1. – С. 68–72.
5. Creative Industries Mapping Documents 2010 [Online]. Available: <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-2010>. Accessed on: Feb. 1, 2019.
6. A. Girard, “Cultural industries: a handicap or a new opportunity for cultural development?” Cultural Industries: A challenge for the future of culture, Unesco, Paris, 1982.
7. R. Florida, C. Mellander, and K. King, *THE GLOBAL CREATIVITY INDEX 2015*, Toronto: Martin Prosperity Institute

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ

Глобалізаційні процеси спричиняють кардинальні зміни у міжнародному середовищі, посилюють та змінюють характер самої конкуренції. На сучасному етапі конкуренція набуває агресивного характеру. У цьому контексті активне застосування інформаційних технологій в процесі вирішенні завдань функціонування та розвитку компаній як суб'єктів господарювання спонукає удосконалювати вже існуючі бізнес-процеси. Компанії постійно працюють над розробкою дієвих способів та механізмів підвищення рівня конкурентоспроможності, щоб надалі бути конкурентоспроможними та ефективними, оскільки при одних і тих самих методах роботи компанія, яка є лідером на ринку, може стати в майбутньому аутсайдером. Причиною старіння цілей, методів та принципів організації діяльності компанії виступають саме глобалізаційні процеси, практичною реалізацією яких є технології комунікації та формування нових очікувань клієнтів у зв'язку з легким доступом до значно більшої кількості даних та значним розширенням їх вибору.

Технології XXI століття змінюють характер конкуренції найбільш неочікуваним способом. Сьогодні конкуренція не лише посилилась, але й стала більш різноманітною. Компанії-лідери використовують технології для нововведень і розширюють межі можливого, тим самим збільшуючи очікування споживача від інших компаній на ринку. В результаті, “неефективні компанії витісняються більш ефективними, які пропонують нижчу ціну, вищу якість і більш кращий сервіс, встановлюючи нові стандарти для всіх конкурентів (конкурентні умови). Сьогодні пропонувати щось просто прийнятне не достатньо” [1, с. 250].

Окрім змін споживачів (клієнтів) і конкурентів, відбулися зміни у самому характері змін. По-перше, якщо раніше компаніям достатньо було запропонувати споживачу дві-три альтернативи товарів чи послуг, то сьогодні вони пропонують постійно змінний широкий набір і змушені створювати нові продукти через постійно зростаючий конкурентний тиск. По-друге, зміни відбуваються набагато швидше. Глобалізація породжує більше конкурентів, які здатні виводити на ринок нові товари і послуги. Швидкість технологічних змін також сприяє новаторству, а життєві цикли продукції вимірюються вже не роками, а місяцями. Скоротились не лише життєві цикли товарів і послуг, а й час на розробку і випуск нових продуктів. Це все стимулює сучасні міжнародні компанії, які прагнуть бути лідерами, до ініціативи впровадження більш

ефективних бізнес-процесів. Компанії розуміють необхідність змін для підвищення ефективності та необхідність створення або удосконалення системи ефективного управління компанією.

Найефективнішим сьогодні є процесний підхід до управління, який передбачає виділення основних бізнес-процесів в компанії та ефективне управління ними. Найбільш результативним процесним підходом є реінжиніринг, тобто принципове переосмислення та кардинальна перебудова бізнес-процесів компанії.

Реінжиніринг тісно пов'язаний з інформаційними технологіями, саме які породжують спроможність перетворення процесів, що складають сутність реінжинірингу. Ця взаємодія являє собою симбіоз: без реінжинірингу технології майже не приносять результату, а без інформаційних технологій реінжиніринг взагалі неможливий [2, с. 20].

Поняття бізнес-процесів є предметом дослідження сучасних науковців, але ще раніше М. Хаммер та Дж. Чампі запропонували розглядати бізнес-процес як “сукупність різних видів діяльності, в рамках якої “на вході” “використовуються один або більше видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на “виході” створюється продукт, що представляє цінність для споживача” [2, с. 20].

Бізнес-планування передбачає початкове проектування бізнесу або, іншими словами, початкове проектування розвитку ділової одиниці. Загальне управління діловими діями (бізнес-процесами) називають інжинірингом бізнесу, маючи на увазі постійне покращення процесів. А реінжиніринг націлений на те, щоб не лише кожна ланка компанії діяла продуктивно, але щоб вся система їх взаємодії була спрямована на отримання максимального ефекту мультиплікації.

Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальна перебудова бізнес-процесів з метою покращення таких складових, як якість, вартість, рівень сервісу, швидкість функціонування, фінанси, маркетинг, побудова інформаційних систем для досягнення стрімкого покращення діяльності компанії. Коротке визначення реінжинірингу: почати спочатку. Суть реінжинірингу – відмовитись від розповсюджених уявлень, загальноприйнятих припущень і винайти нові підходи до структури процесу, в яких мало або взагалі немає спільних рис з підходами попередніх епох.

Реінжиніринг доцільно застосовувати лише за необхідності рішучих заходів. Саме тому реінжиніринг компанії не варто прирівнювати до реорганізації, реструктуризації чи автоматизації. Не принижуючи значення інформаційних технологій у реінжинірингу компанії, сам реінжиніринг не є синонімом автоматизації, оскільки автоматизація просто дає більш дієві способи виконання дій. Сутність реінжинірингу компанії полягає у новаторстві, використанні новітніх технологічних можливостей для досягнення нових цілей.

Як показує практика, компанії звертаються до реінжинірингу не лише у безвихідній ситуації. Так, М. Хаммер і Дж. Чампі проаналізували досвід застосування реінжинірингу у міжнародних компаніях та виділили три їх групи [2, с. 54–68]. Перша група – це компанії з серйозними проблемами, в яких немає іншого вибору. Якщо витрати компанії на порядок вищі, ніж у конкурентів, якщо клієнти скаржаться на поганий сервіс, а кількість невдалих товарів значно вище, ніж у суперників, – іншими словами, якщо потрібні суттєві покращення, – то потрібен реінжиніринг. Прикладом такої компанії є Ford Motor Company на початку 1980-х років. До другої групи автори віднесли компанії, керівництво яких передбачає майбутні проблеми. Для цих компаній поки що їх фінансові результати здаються задовільними, проте надалі простежуються проєми: нові гравці, зміни у вимогах чи характеристиках клієнтів, зміни законодавчих вимог або економічних умов – все це може розрушити основи успіху компанії. Завдяки своїй прозорливості такі компанії приступають до реінжинірингу ще до початку неприємностей. Прикладом такої компанії є Aetna Life&Casualty в першій половині 1980-х років. До третьої групи увійшли компанії, що знаходяться в розквіті сил. Вони розглядають реінжиніринг як можливість збільшити відрив від конкурентів. Прикладом таких компаній є Hallmark і WalMart.

При проведенні реінжинірингу бізнес-процесів важливим є людський фактор. Реінжиніринг проводять не компанії, а люди. Від команди з реінжинірингу напряму залежить успіх. Головну роль тут відіграє лідер команди. Більшість провалів реінжинірингу було результатом саме невдалого лідерства. Основна роль лідера – бути провидцем і мотиватором. Лідер повинен добитися здійснення реінжинірингу та переконати всіх співробітників в його необхідності, для чого потрібні серйозні зусилля.

Перш ніж команда з реінжинірингу почне “розробляти новий процес, необхідно зрозуміти, в якому напрямку рухається компанія, як процеси, що розвиваються, відповідають майбутнім потребам бізнесу, і які зміни принесуть компанії найбільшу конкурентну перевагу [3, с. 36].

Успіх реінжинірингу бізнес-процесів компанії залежить від підготовки керівництвом “переконливого обґрунтування необхідності його застосування” [3, с. 86]. Саме керівництво має чітко пояснити команді, в якій ситуації знаходиться компанія, якими причинами викликані зміни та яким має бути результат.

Важливим є врахування досвіду реінжинірингу, оскільки необізнаність породжує безрезультатність. Компанії часто витрачають багато сил та засобів, щоб уникнути радикальної перебудови. Проте практика показує, що для досягнення успіху не потрібно шукати легких шляхів, отже вдосконалення неправильно побудованого процесу не є кращим рішенням, ніж повна відмова від нього.

До переліку найбільш розповсюджених помилок, які спроможні призвести до невдалого реінжинірингу, можна віднести:

спроби скорегувати бізнес-процес, а не змінити його, що суперечить сутності самого реінжинірингу (компанія ІВМ на початку 1990-х років);

невміння фокусуватись на бізнес-процесах; готовність задовольнятися малими результатами; поспішне припинення реінжинірингу у разі першого успіху або при перших ознаках проблем;

обмеження масштабів проблеми; спроби здійснити реінжиніринг і при цьому спробувати догодити всім, що позбавляє його цінності та перевтілює в програму поступових змін;

несерйозність підходу до реінжинірингу, що в результаті веде до нежиттєздатності програм змін; розпилення енергії між багатьма проєктами.

Отже, реінжиніринг бізнес-процесів для міжнародних компаній – це створення абсолютно нових і більш ефективних бізнес-процесів, які спроможні вивести міжнародну компанію на новий рівень. Реінжиніринг бізнес-процесів використовує велику кількість інструментів і методів усередині звичайної структури, але його фокус, перш за все, спрямований на вдосконалення компанії на макроорганізаційному рівні. В цьому зв'язку, ми вважаємо, що компанія, яка прагне бути серед лідерів, повинна поставити собі довготермінову ціль – зробити реінжиніринг невід'ємною частиною своєї роботи для того, щоб співробітники розглядали зміни як норму.

Список літератури

1. В. С. Барсукова, та Т. В. Котуранова, Реінжиніринг бізнес-процесів як метод стратегічного управління підприємством, *Економічний простір*, № 61, 2012.
2. М. Хаммер, и Дж. Чампи, *Реінжиніринг корпорації: Манифест революції в бізнесі*, М.: ООО И.Д. Вільямс, 2011.
3. Э. Харгадон, Управление инновациями. Опыт ведущих компаний, М.: ООО И.Д. Вільямс, 2007.

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Особливе місце в плановій організації діяльності підприємства займає перспективне, стратегічне планування, що є однією з основних функцій управління і становить процес визначення цілей створення підприємства, а також шляхів їхнього досягнення. Саме стратегічне планування формує основу для всіх управлінських рішень.

Слід зазначити, що питання стратегічного планування надзвичайно важливе в останній час. Це обумовлено процесами глобалізації бізнесу, нестабільністю зовнішнього середовища сучасних підприємств, сучасним розвитком технологій, інформатизацією економічного господарства, загостренням конкурентної боротьби.

Основною проблемою стратегічного планування є вибір оптимальної стратегії, що забезпечила б розвиток підприємства. Вибір стратегії розвитку підприємства здійснюємо на основі оцінок пріоритетності альтернатив з використанням методу аналізу ієрархії.

Метод аналізу ієрархій – методологічна основа для рішення завдань вибору альтернатив за допомогою їх багатокритеріального рейтингування [1]. Метод аналізу ієрархій розробив американський вчений Т. Сааті й на даний момент представляє собою великий міждисциплінарний розділ науки, що має строгі математичні й психологічні обґрунтування й численні додатки.

Основне застосування методу – підтримка прийняття рішень за допомогою ієрархічної композиції завдання й рейтингування альтернативних рішень. Метод дозволяє провести аналіз проблеми, при цьому проблема ухвалення рішення представляється у вигляді ієрархічно впорядкованих таких елементів:

- мети рейтингування;
- критеріїв, за якими оцінюються альтернативи;
- альтернатив;
- системи зв'язків, що вказують на взаємний вплив критеріїв і рішень.

Метод аналізу ієрархій ґрунтується на здійсненні декомпозиції проблеми на порівняно прості складові частини з подальшою обробкою послідовності суджень особи, що приймає рішення, за допомогою здійснення попарного їхнього порівняння. У результаті аналізу може бути виражений відносний ступінь взаємодії окремих елементів у побудованій ієрархії. Ці судження згодом повинні бути виражені кількісно.

Аналіз починається з побудови декомпозиції задачі ієрархії (рис. 1).

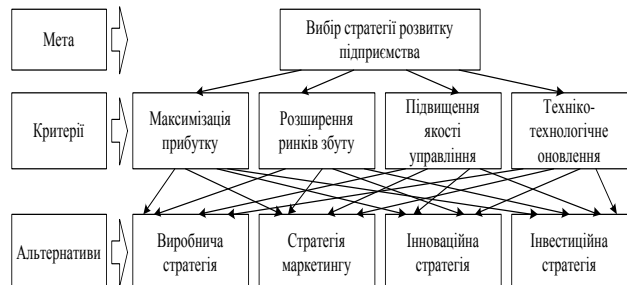


Рис. 1. Декомпозиція задачі ієрархії вибору стратегії розвитку підприємства

Відповідно до представленої ієрархії вибір стратегії розвитку підприємства здійснюємо на основі критеріїв максимізації прибутку, розширення ринків збуту, підвищення якості управління та техніко-технологічного оновлення – показників ефективності стратегії.

Після побудови декомпозиції задачі ієрархії визначається пріоритетність критеріїв при виборі альтернатив на основі попарних оцінок суджень.

Система попарних оцінок суджень за методом аналізу ієрархії Т. Сааті приводить до результату, що може бути представлений у вигляді зворотносиметричної матриці, наведеної в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця парних порівнянь суджень за методом аналізу ієрархії Т. Сааті

Фактор	1 (j-й фактор)	...	n
1 (i-й фактор)	1		a (i,j)
...		1	
n	a (i,j)		1

Елемент матриці a (i,j) визначається шляхом порівняння важливості i-го фактора з j-м за шкалою інтенсивності від 1 до 9, де оцінки мають наступне визначення:

- 1 – рівна важливість;
- 3 – помірне домінування i-го фактора над j-м;
- 5 – істотна перевага i-го фактора над j-м;
- 7 – значна перевага i-го фактора над j-м;
- 9 – дуже сильна перевага i-го фактора над j-м;
- 2, 4, 6, 8 – відповідні проміжні значення.

Матриця попарних порівнянь суджень щодо визначення пріоритетності критеріїв при виборі стратегії розвитку підприємства представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця парних порівнянь важливості критеріїв при виборі стратегії розвитку підприємства

Критерій	Максимізація прибутку	Розширення ринків збуту	Підвищення якості управління	Техніко-технологічне оновлення	W _i	W _{норм}
Максимізація прибутку	1	5	7	7	3,96	0,61
Розширення ринків збуту	1/5	1	5	5	1,50	0,23
Підвищення якості управління	1/7	1/5	1	3	0,54	0,08
Техніко-технологічне оновлення	1/7	1/5	3	1	0,54	0,08
Σ	1,49	6,40	16,00	16,00	6,53	1,00

Таким чином, відповідно до визначених пріоритетів, найбільш важливим критерієм при виборі стратегії розвитку підприємства є забезпечення максимізації прибутку як основної мети функціонування підприємства; іншими за важливістю критеріями є розширення ринків збуту, підвищення якості управління та техніко-технологічне оновлення (рис. 2). Значення індексу узгодженості 0,09, що не перевищує 0,2, та відношення узгодженості 0,1 свідчать про узгодженість думок експертів.

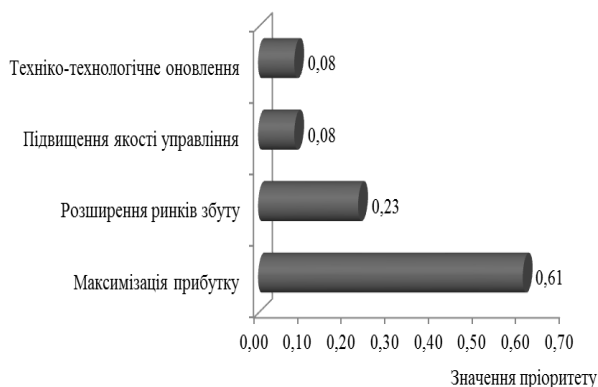


Рис. 2. Значення пріоритетів критеріїв визначення стратегії розвитку підприємства

Наступним етапом є визначення пріоритетів альтернатив за кожним з критеріїв.

Максимізацію прибутку підприємства забезпечує реалізація інноваційної стратегії, розширення ринків збуту – маркетингова, підвищення якості управління – інноваційна, техніко-технологічне оновлення – виробнича. Значення всіх індексів узгодженості та відносної узгодженості свідчать про узгодженість думок експертів.

Значення оцінки глобального пріоритету розглянутих стратегій розвитку підприємства представлене на рис. 3.

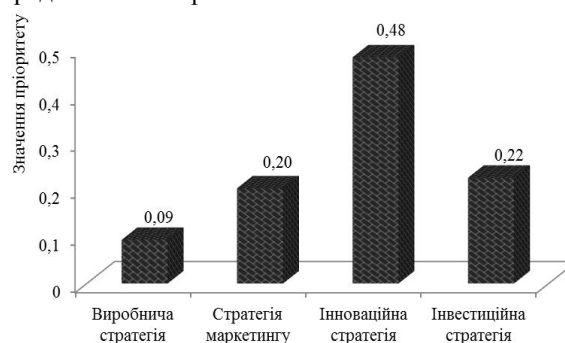


Рис. 3. Значення оцінки глобального пріоритету стратегій розвитку підприємства

Найменш пріоритетною стратегією розвитку ефективно функціонуючого підприємства є виробнича стратегія – комплексна програма дій спрямована на налагодження виробничого процесу підприємства та успішне його функціонування, яка є пріоритетною з позиції техніко-технологічного оновлення.

Вищий пріоритет мають стратегія маркетингу, яка представляє собою систему організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію, та інвестиційна стратегія.

За рахунок максимального задоволення критеріїв максимізації прибутку та підвищення ефективності управління, а також важливого значення в розширенні ринків збуту та техніко-технологічному оновленні, найвищий пріоритет має інноваційна стратегія. Саме її реалізація забезпечить конкурентоспроможність підприємства в майбутньому, дозволить впровадити інноваційні проекти в виробничу, організаційну, маркетингову, фінансову сферу, що забезпечить підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок інтенсивного розвитку.

Список літератури

1. Т. Саати, *Принятие решений. Метод анализа иерархий*, Москва, 1993.

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ КРИЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Будь-яка соціально-економічна система досягає успіху в своїй діяльності, якщо вона знаходиться у стані послідовного і неухильного розвитку й удосконалення. Навіть за умови успішного функціонування, щоб уникнути ризику не конкурентоспроможності, керівництво підприємства має бути націлене на освоєння новітніх технологій, виробництво нових видів продукції, удосконалення організації та управління, прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень тощо. На даному етапі криза в державній економіці ускладнюється інноваційною кризою, що проявляється в різкому зниженні керованості процесу створення і впровадження нововведень, у відсутності джерел фінансування, згортанні діяльності науково-дослідницьких організацій та ін. З урахуванням цього пошук можливих рішень проблем управління інноваційними процесами та проектами стає одним з найважливіших завдань антикризового управління.

Характерною особливістю ринкової економіки є те, що кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства. Якщо врахувати, що головним джерелом кризи виступає порушення рівноваги в динаміці зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, то стає очевидним, що інноваційне управління повинно здійснюватися не тільки у фазі кризи, а й на всіх фазах життєвого циклу [1]. Зовнішні впливи змушують підприємство змінювати підходи в основній діяльності, що неминуче призводить до зміни системи управління. В цьому випадку, на наш погляд, і повинен починати діяти механізм інноваційного управління, що ґрунтується на застосуванні нових підходів, які дозволяють ефективно управляти в умовах невизначеності та високих темпів змін.

В умовах сьогодення основну роль у процесі антикризового управління відіграє не стільки впровадження окремих інновацій, скільки масштабні інноваційні стратегії, покликані координувати напрямки розвитку підприємства протягом тривалого періоду часу [1]. Процес формування ефективної інноваційної стратегії залежить від рівня інноваційного потенціалу підприємства – його можливостей у досягненні поставлених інноваційних цілей та задач. Реалізація цих цілей виступає як засіб отримання прибутку, зміцнення конкурентних позицій на ринку, попередження чи подолання кризових ситуацій.

Чим вище рівень інноваційного потенціалу підприємства, тим успішніше воно уникає

можливих кризових ситуацій. Інноваційний потенціал підприємства визначається як технічними чинниками, так і управлінськими. До них відносяться [2]:

- рівень розвитку виробництва;
- стан механізму і системи управління;
- тип і орієнтація організаційної структури;
- тенденції економічної і інноваційної політики;
- розуміння потреби у різного роду змінах і готовність до них персоналу тощо.

Розрізняють [3, 4, 5] два основних типи антикризової інноваційної стратегії:

адаптивну, коли підприємство використовує нововведення як відповідну реакцію на зміни ринкових умов з метою збереження своїх позицій на ринку, тобто з метою виживання;

конкурентну, коли, за умови стабільного функціонування, інновації використовуються як засіб отримання додаткових конкурентних переваг.

Адаптивна стратегія передбачає концентрацію зусиль на часткових змінах, удосконаленні існуючих продуктів, ринків, технологій, тощо. Така стратегія позбавляє організацію можливості знаходити нові конкурентні переваги і робить її діяльність досить передбачуваною для конкурентів.

Конкурентна стратегія, заснована на творчому підході, передбачає подвійний зворотній зв'язок шляхом аналізу інноваційного середовища організації, вимагає постійної інноваційності, самовдосконалення та експериментування в області способів аналізу і вирішення проблем [5].

Необхідно зазначити, що об'єктом інновації в антикризовому управлінні можуть бути не тільки нова продукція і нові технології, на що зазвичай звертається основна увага, а й нові методи управління, нові організаційні структури, нові ринки збуту тощо. Можна виокремити наступні види інновацій, що застосовуються при антикризовому управлінні [2, 4, 5]:

1) виготовлення нового, тобто ще невідомого споживачам, продукту чи створення нової якості того чи іншого продукту;

2) впровадження нового, тобто ще практично невідомого у даній галузі промисловості, методу (способу) виробництва, в основі якого лежить нове наукове відкриття і який може полягати також у новому способі комерційного використання відповідного товару;

3) освоєння нового ринку збуту, тобто такого ринку, на якому до цих пір дана галузь

промисловості цієї країни не була представлена, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні;

4) отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів незалежно від того, чи існувало це джерело раніше, або вважалося недоступним, або його ще тільки належало створити;

5) проведення відповідної реорганізації, наприклад забезпечення монопольного становища (за допомогою створення об'єднань) або підрив монопольного становища іншого підприємства.

Поряд із сукупністю зовнішніх по відношенню до підприємства елементів середовища, що обумовлюють необхідність переходу до інноваційної стратегії, необхідний ряд змін внутрішнього середовища підприємства. Головна зміна – орієнтація виробництва на ринок, що досягається за рахунок формування нової філософії організації, нової корпоративної культури, залучення до співпраці маркетингових структур для проведення досліджень тощо. Підприємству необхідно організувати пошук ідей, проведення досліджень, розробку нових технологій або адаптацію існуючих. Всі ці зміни неможливо провести без навчання персоналу та ефективної системи управління персоналом в цілому. Впровадження інноваційних підходів повинно відбуватися еволюційним, а не революційним шляхом з врахуванням опору змінам. Таким чином, перехід підприємства до інноваційної стратегії раціональний при певному рівні розвитку ринкових відносин, і при широкому поширенні не тільки сприяє ефективному функціонуванню елементів антикризового управління підприємством, але і радикально змінює характер економічної системи країни. Однак на вітчизняному ринку умови для переходу до активної інноваційної стратегії склалися лише недавно.

Ефективній протидії кризам також сприяє розвинута інноваційна інфраструктура, яка, у загальному вигляді, являє собою організаційну, матеріальну, фінансово-кредитну, інформаційну базу для створення умов, що сприяють ефективному розподілу коштів і надання послуг для розвитку інноваційної діяльності, комерціалізації науково-технічної продукції [2]. Важливо сформуванню конкурентоспроможний інноваційний потенціал розвитку, який би відповідав вимогам ринку та створити механізм своєчасного ресурсного забезпечення комерціалізації результатів науково-дослідних процесів, що неможливо без розвинутої сучасної інноваційної інфраструктури підтримки винахідників та вчених у процесі їх взаємодії з бізнесом й налагодження трансферу знань і технологій.

При формуванні ринкових відносин інноваційна інфраструктура є середовищем, яке здатне знизити невизначеність інноваційних процесів. Вона також акумулює фінансові ресурси, діючи як інвестиційний механізм інноваційних процесів. Також в рамках даної інфраструктури отримують значний розвиток такі елементи системи, як науково-технічні парки, бізнес-інкубатори,

центри високих технологій та ін. Діяльність цих організацій також сприяє вирішенню завдань інноваційної політики в рамках антикризового управління.

Створення ефективної національної та регіональних інноваційних систем, нових інноваційних структур в цілому – одне з основних завдань економічної політики як економічно розвинених, так і країн, що розвиваються. Ці структури дозволяють стабілізувати економічну ситуацію. Навіть у розвинених економічних системах вони в ряді випадків створюються в період економічного спаду, структурної перебудови, що супроводжуються скороченням робочих місць, зменшенням обсягів бюджетних асигнувань на науково-технологічний розвиток, а також в умовах значного накопичення науково-технологічного потенціалу при відсутності механізму доведення наявних ідей до конкретного споживача і досягнення комерційного успіху.

Таким чином, антикризове управління не може мати іншої основи, ніж пошук, і активне використання нових форм, методів, прийомів, сфер діяльності, оскільки існуючі підходи себе вже не виправдовують. Більше того, процес розвитку не завершується здійсненням більш досконалих технологічних рішень, а починається з них: технології необхідно пройти всі стадії вдосконалення в інноваційних структурах. За цей час збільшується обсяг спеціальних знань, досвід, розвивається і вдосконалюється управлінська практика, підвищується культурний рівень працівників, залучених до проекту, народжуються нові ідеї, зростає продуктивність праці тощо. Всі перелічені наслідки використання інноваційних підходів у розвитку організації закладають основу для своєчасного та успішного проведення комплексної антикризової політики, що сприяє ефективному функціонуванню підприємств в сучасному бізнес-середовищі. Подальшого вивчення потребують питання впровадження інноваційних підходів в процес антикризового управління підприємством, а також їх фінансового забезпечення та оцінювання ефективності.

Список літератури

1. В. С. Пономаренко, *Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: моногр.*, Харків: ІНЖЕК, 2003.
2. В. І. Довбенко, “Можливості розвитку підприємств за умови кризи”, *Молодий вчений*, № 2(17), с. 1040-1043, 2015.
3. В. О. Гурова, та А. І. Садекова, “Інноваційна трансформація підприємства як засіб подолання кризи”, *Економіка і організація управління*, № 2(22), с. 55-60, 2016.
4. І. В. Кривов'язюк, “Криза та інноваційна діяльність промислових підприємств України”, *Актуальні проблеми економіки*, № 9(159), с. 218-223, 2014.
5. А. В. Огієнко, Л. М. Мечкар, та Г. М. Гуда, “Розроблення стратегії виходу підприємств із кризового стану на засадах інноваційного розвитку”, *Глобальні та національні проблеми економіки*, Випуск 22, с. 628-632, 2018.

МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Світовий досвід свідчить, що сталий економічний розвиток економіки країни може бути досягнуто лише завдяки впровадженню інноваційної діяльності та ефективного використання інноваційного потенціалу країни. Проте в даний час спостерігається відсутність ефективного механізму передачі досягнень науки у виробництво [4] і, як наслідок, істотне відставання сільського господарства з освоєння інновацій в порівнянні з іншими галузями економіки.

Одна з головних причин наявності значного дисбалансу між суспільною потребою в інноваціях в аграрному секторі та реальними діями суб'єктів господарювання щодо її задоволення – це низький рівень інноваційної сприйнятливості (ІС). У зв'язку з цим виникає нагальна потреба в оцінюванні поточного рівня ІС сільськогосподарських підприємств, з'ясуванні факторів, які гальмують інноваційний розвиток та пошуку шляхів підвищення інноваційної ІС.

Комплексна оцінка рівня ІС дасть змогу визначити можливість розвитку підприємства на основі інновацій, об'єктивно оцінити шанси на успіх реалізації конкретних інноваційних проектів, обґрунтовано управляти процесами формування інноваційно сприятливого середовища.

З метою формування теоретичної бази для оцінки рівня спроможності сільськогосподарського підприємств до впровадження інновацій в господарській діяльності доцільно проаналізувати підходи науковців до визначення сутності поняття “інноваційна сприйнятливість”

Як зазначають О. М. Ястремська та Т. П. Близнюк, ІС – це ступінь готовності, зацікавленості та можливості підприємства постійно оновлювати фактори

внутрішнього середовища шляхом виявлення інновацій, їх розрізнення за ознаками та оцінювання необхідності їх впровадження з метою підвищення конкурентоспроможності [5].

На думку А. О. Литвиненко, ІС – це спроможність підприємства здійснювати трансформаційні перетворення шляхом впровадження інноваційних змін у параметри власної життєдіяльності, які визначатимуться як факторами внутрішнього середовища, так і особливостями взаємодії підприємства з оточенням [2].

Д. С. Бутенко наводить таке трактування поняття ІС: “здатність підприємства сприйняти інновації та нововведення як умови, що забезпечують швидку комерціалізацію інновацій” [1].

О. Б. Мусяйовська надає таке тлумачення даного поняття: “ІС – це здатність підприємства оперативно акумулювати інформацію щодо параметрів його зовнішнього інноваційного середовища (зокрема, відомості про сподіваний попит на інноваційну продукцію та сучасний рівень розвитку науки і техніки у цій та суміжній галузях економіки), здійснювати оцінювання та оброблення цієї інформації, визначаючи на підставі цього напрями своєї інноваційної політики та оцінюючи попередню доцільність реалізації окремих інноваційних проектів, матеріалізувати ці напрями шляхом залучення та (або) створення нововведень, забезпечуючи цим отримання належних фінансових результатів” [3].

Рівень ІС підприємства (рис. 1) є складовою та однією з основних характеристик інноваційного потенціалу, яка відображає готовність виробничо-господарської системи до впровадження інноваційних змін в господарському механізмі підприємства.

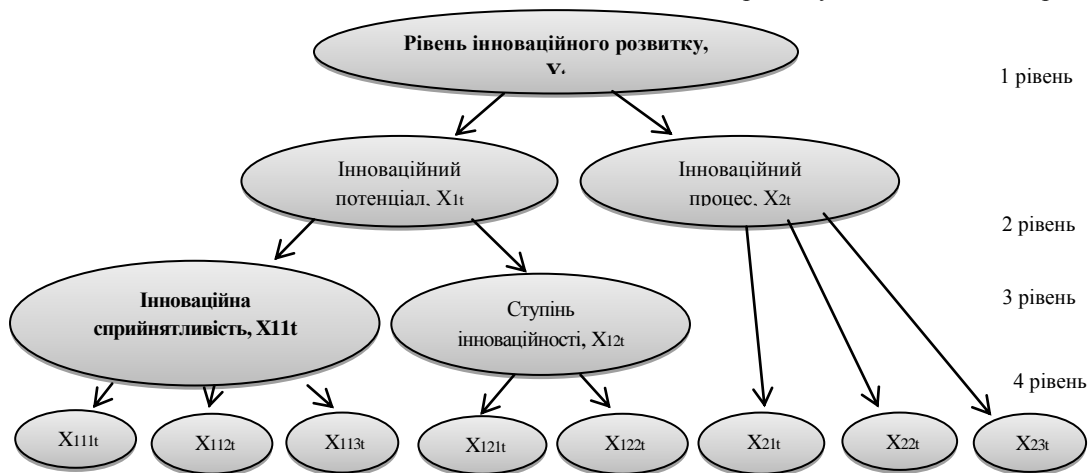


Рис. 1. Ієрархічна модель оцінювання рівня інноваційного розвитку підприємства та місце ІС в ній

В той час, коли єдність інноваційного потенціалу (це перш за все сукупність наявних інтелектуальних, матеріально-технічних, технологічних, кадрових, фінансово-економічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням) і інноваційного процесу (процес, який об'єднує науку, техніку, економіку, виробництво і менеджмент, в основі якого лежить створення, впровадження і поширення інновацій) утворюють єдину категорію та належать до нижчого рівня ієрархічної моделі інноваційного розвитку підприємства.

Варто відзначити, що рівень ІС для різних підприємств однієї галузі може значно відрізнятись, а також в різні періоди життєвого циклу інновацій, рівень ІС не є постійною величиною. До основних факторів, в першу чергу внутрішніх, які впливають та рівень ІС належать:

1) соціально-психологічна готовність керівництва та колективу підприємства до інноваційних змін, яка передбачає наявність в організації професійних кадрів, необхідних знань та інформації, досвіду, мотивації та стратегічного інноваційного мислення;

2) ступінь готовності організаційних структур та управлінської системи до інноваційних змін;

3) фінансове становище підприємства, матеріально-технічна база та технологічні можливості підприємства, які покладені в основу інноваційного потенціалу, проте впливають на усвідомлення можливостей підприємства до впровадження інноваційної діяльності;

4) масштаб підприємства (як свідчить практика, малі та середні підприємства більш пристосовані до здійснення інноваційної діяльності за рахунок їх більшої гнучкості та мобільності. Рівень ІС падає в міру збільшення підприємства, оскільки відбувається процес ускладнення організаційної структури управління);

5) інноваційна стратегія підприємства (тобто здатність підприємств впроваджувати, притягати і реалізовувати інновації у рамках вибраного стратегічного напрямку розвитку);

6) суб'єктивні чинники (адаптивність керівництва до інноваційних змін, здатність до раціонального використання наявних ресурсів, у т. ч. інтелектуальних);

7) стадія життєвого циклу підприємства.

Найбільша ймовірність прояву зовнішніх факторів, які прямо чи опосередковано впливають на ІС та готовність сільськогосподарськими підприємствами до інноваційних це: нестабільна економіко-політична ситуація країни, зростання інфляції, збільшення конкуренції, зменшення платоспроможного попиту населення, законодавчі зміни, недостатній рівень державної підтримки інноваційно-активних підприємств та ін.

Загальна модель сприйняття підприємством інноваційних змін має наступний вигляд:

$$IC = f(GP, C, K, \Phi, MT, NT) \geq 0$$

де ІС – інноваційна сприйнятливості підприємства;

ГП – особистісно-психологічні характеристики членів організації (що включає психологічну готовність підприємства до впровадження інновацій та зацікавленості колективу в інноваційних перетвореннях);

С – характеристика організаційної структури (готовність організаційних структур та управлінської системи підприємства до інноваційних змін);

К – характеристика зовнішнього оточення, міжорганізаційних зв'язків та характер їх впливу;

Ф – характеристика фінансових ресурсів підприємства, показників, що характеризують бізнес-процеси, показників результативності фінансово-господарської діяльності;

МТ – характеристика матеріально-технічної бази підприємства;

НТ – характеристика науково-технічного потенціалу підприємства, який визначається рівнями розвитку науково-технічного кадрового потенціалу, дослідно-експериментальної бази, нематеріальними активами вже виконаних НДДКР, науково-технічних патентів.

Таким чином, можна констатувати, що проблема сприйняття інновацій дійсно відіграє важливу роль в діяльності сільськогосподарських підприємств. Оцінка рівня ІС сільськогосподарських підприємств, за допомогою запропонованої моделі, дозволяє всебічно вивчити стан інноваційного середовища, виявляти існуючі проблеми, можливості інноваційного розвитку. Підвищення рівня ІС сільськогосподарських підприємств сприятиме більш ефективній інтеграції наукової та виробничої компонент, підвищенню привабливості сільськогосподарського товаровиробництва для інвестування, зростання обсягів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в аграрному секторі, більш високим темпам дифузії інновацій, динамічному соціально-економічному розвитку сільського господарства на довгострокову перспективу.

Список літератури

1. Д. С. Бутенко, "Теоретичне дослідження інноваційної сприйнятливості підприємств", *Бізнес Інформ*, № 12, с. 221–223, 2011.

2. А. О. Литвиненко, "Оцінювання сприйнятливості підприємства до впровадження інновацій", *Коммунальное хозяйство городов*, № 87, с. 156–162, 2010.

3. О. Б. Мусійовська, "Сутність інноваційної сприйнятливості підприємства", *Науковий вісник НЛТУ України*, Вип. 23.12, с. 284–291, 2013.

4. О. В. Прокопішина, О. В. Коптева, "Шляхи апроксимації європейського досвіду стимулювання інноваційної діяльності до реалій України" *Науковий вісник Херсонського державного університету*, №27, с. 81–85, 2017.

5. О. М. Ястремська, Т. П. Близнюк, "Оцінка інноваційної сприйнятливості підприємства", *Економіка: проблеми теорії та практики*, Вип. 241, с. 748–755, 2008.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

На теперішній час економіка України знаходиться у трансформаційному стані, що обумовлено динамічним зростанням процесів глобалізації. Протягом тривалого часу українські підприємства зазнають втрати коштів та потенційних клієнтів через недооцінювання свого маркетингового потенціалу. Такий стан обумовлюється складністю застосування інноваційних, іноземних інструментів маркетингу через непристосованість до такої динаміки Українських підприємств.

Маркетинг на сьогоднішній день є головним стратегічним інструментом у плануванні та діяльності підприємств. Це можна пояснити стрімким розвитком науково – технічного процесу та посиленням конкурентної боротьби. Також багато ринків ідуть у кіберпростір, що безперечно робить зв'язок між підприємством та споживачем значно швидше і простіше. Однак стираються кордони між місцевими та глобальними ринками. Це означає, що і маркетологам необхідно переорієнтуватися на більш широкую географію. Ринки переважаючого попиту на теперішній час втратили свою актуальність, зараз доцільними стали ринки переважаючої пропозиції. Як наслідок це стає передумовою для штучного створення нових потреб.

Таким чином, ґрунтуючись на великій кількості існуючих визначень, і з огляду на економічні особливості сучасних ринків, можна зробити висновок, що маркетинг – це система система взаємопов'язаних заходів, спрямованих на встановлення діалогу зі споживачем з метою задоволення і усвідомлення ними їх потреб за допомогою обміну [1].

Сучасні (вітчизняні) підприємства, через загострення боротьби за ринок збуту, не тільки удосконалюють вже існуючі маркетингові стратегії та підходи але й звертаються до інструментів міжнародного маркетингу [2].

Однією з найважливіших задач вітчизняних маркетологів, на будь-якому етапі просування товару, має бути виведення маркетингу на значно ефективніший рівень його застосування. Шляхом до цього є врахування глобальних тенденцій, а також непереривний пошук можливостей якісного та ефективного задоволення потреб вітчизняних споживачів [3]. Протягом усього життєвого циклу підприємства маркетологам необхідно плідно співпрацювати із споживачами продукції та враховувати їх інтереси під час впровадження новинок, саме це сприятиме стрімкому розвитку

продукції на іноземних ринках збуту. Також, однією із проблем є те, що ринок товарів переповнено пропозиціями.

У сучасному маркетингу та його розвитку вагомим аспектом є комплексність дій маркетологів. Якщо стратегія ведення маркетингової діяльності підприємства не враховує вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, інтересів споживачів, аналізу ринку та аналізу сучасних тенденцій розвитку сучасних міжнародних маркетингових інструментів це згодом призведе до хибного прогнозування. Така недбалість може сприяти занепаду підприємств. Використання трендових інструментів маркетингової діяльності недостатньо для успішного позиціонування на ринку тим паче за часів трансформаційної економіки. Щоб вітчизняні підприємства мали успіх та тенденції до розвитку на міжнародних ринках, необхідно не тільки йти паралельно часу, ай бути на крок попереду.

За даними Всесвітнього економічного форуму, у рейтингу глобальної конкурентоспроможності за 2018 рік, Україна втратила 3 позиції і спустилась з 80 го (у 2017 році) на 83 місце серед 140 країн світу [4]. Такий стан речей обумовлює те, що і сан маркетингу на неналежному рівні, підприємства ринку України втрачають свою конкурентоспроможність. Цьому сприяло безліч факторів від погіршення соціального середовища до військових дій, насамперед через інфляцію. Така ситуація негативно вплинула на вітчизняні підприємства, їх дії і можливості. Щоб втриматися на ринку за складних часів трансформаційної економіки, керівникам підприємств довелося використовувати певні інструменти та підходи маркетингу. До таких підходів можна віднести: зниження якості за рахунок супутніх матеріалів, зниження витрат на рекламу, зниження собівартості продукту через використання більш дешевої сировини та ін. Такі дії бувають необхідними але небажаними так, як це значною мірою негативно впливає на конкурентоспроможність і перешкоджає виходу на нові ринки. Окрім цих факторів, на маркетингову діяльність підприємства впливає те, що не всі керівники підприємств усвідомили роль та призначення маркетингу на підприємстві. Компанія InMind проводила дослідження серед маркетологів у якому взяли участь 313 великих та

середніх підприємств. Отримані результати дослідження були такими:

- 66% відзначили важливість маркетингових досліджень

- 50% були задоволені рівнем отриманих результатів замовлених ними досліджень

На думку співробітників компанії InMind основна проблема керівництва полягає у тому, що більшість часу та значно більше уваги приділяється організації та проведенню маркетингових досліджень ніж аналізу отриманих результатів у ході цих досліджень.

Кандидат економічних наук А. Дликач вважає, що вітчизняна наукова школа маркетингу вже сформована. Можливо, неоднозначно склалася ситуація стосовно практичного використання маркетингу. Доволі частий випадок, коли функції маркетологів не направлені на те, щоб бути цілісною системою або механізмом.

Вагомою проблемою на мікро рівні є: – стратегічні, відсутність уявлення про завдання відділу маркетингу, тобто відсутність участі маркетингу в майбутньому успіху компанії. Для її вирішення необхідно, щоб ключові підрозділи підприємства такі як, збут, фінанси та маркетинг діяли по одній чітко сформованій стратегії.

Також в українських підприємств є ряд проблем, які справляють враження про те, що діяльність підприємств більш спрямована на отримання якомога більшого прибутку від своєї господарської діяльності, не зважаючи на значимість маркетингу, а саме:

- розуміння маркетингу, як реклами

- нехтування комплексним маркетингом та виокремлення лише певних елементів

- застосування інструментів маркетингу, які не адаптовані під діяльність підприємства

- застосування елементів маркетингу, які не адаптовані під вплив зовнішнього та внутрішнього середовища

- нехтування аналізом потреб споживачів [5].

Незважаючи на те, що недоліки в українському маркетингу ведення господарської діяльності існують, суттєве значення відіграє політично-економічне середовище. Через загострення ситуації у країні, вітчизняні підприємства зазнають недолік власних коштів. Через це розвиток підприємства сповільнюється. У підприємств не вистачає власних коштів на розвиток та впровадження нових систем та інструментарію маркетингу. Адже це вагома стаття витрат. Також однією із важливих проблем є то, що підприємства переважно орієнтуються на короткострокову перспективу та не будують гнучкої довготривалої стратегії розвитку. У порівнянні з міжнародними підприємствами, які функціонують на ринку України, вітчизняні виробники поступаються своїм місцем на ринку. За умов трансформаційної економіки іноземні підприємства досягли значних глобальних успіхів у просуванні та виробництві товарів, вони є

новаторами у комплексному маркетингу. Такий стан речей гальмує вихід українських підприємств на міжнародні ринки, а також витісняє їх з вітчизняного, через те, що іноземні підприємства орієнтовані на споживача, а не на виробника. Також це зумовлено тим, що вони застосовують прогресивні інструменти маркетингу у своїй діяльності, які дозволяють їм якісно задовольняти потреби споживачів. Розвиток маркетингу в Україні має бути пов'язаним з трансформацією економічних процесів у світовій економіці, насамперед враховувати те, що багато ринків починають сою господарську діяльність у кіберпросторі. Вітчизняні підприємства повинні підвищувати свою інвестиційну привабливість, бути конкурентоспроможними, враховувати особливості сучасного стану ринку в Україні, шляхом комплексного застосування маркетингових інструментів, сучасних концепцій та вдалого перейняття опиту зарубіжних підприємств, які ведуть маркетингову політику с точки зору споживача. Також слід динамічно розвивати маркетингову стратегію, пристосовуючи її до навколишніх економічно-політичних змін, обрати такі методи маркетингу, які зможуть оптимізувати роботу підприємства, як цілісного організму. Але надзвичайно важливу роль у розвитку маркетингу України буде відігравати саме швидкість адаптування та доцільність обраного стратегічного інструментарію маркетингової діяльності українських підприємств.

Отже, перед вітчизняними науковцями які досліджують питання проблем розвитку маркетингової діяльності в Україні за умов трансформаційної економіки, стоїть завдання розробки загальних та комплексних методик оцінки ефективності впровадження маркетингових концепцій та інструментів, які мають містити комплекс мер для швидкого адаптування суб'єкта господарської діяльності до змін спричинених трансформаційною економікою.

Список літератури

1. О. І. Ковалевський, “Удосконалення маркетингової діяльності на підприємствах середнього та малого бізнесу”, *Молодий вчений*, №43, с. 154–156, 2017.

2. О. В. Данніков, “Роль і значення філософії та інструментарію маркетингу в процесі розвитку соціально-економічного потенціалу суспільства”, *Збірник матеріалів VII Міжнародній науково-практичній конференції – К.: МІБО КНЕУ м. Київ, 29 листоп. 2013 р.*, К.: КНЕУ, 2013, с. 45-46.

3. В. П. Пилипчук, та О. В. Данніков, *Управління продажем: навч. посіб.*, К.: КНЕУ, 2011.

4. Офіційний сайт Національна Рада Реформ, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://reforms.in.ua>. Дата звернення: Берез. 21, 2019.

5. П. Г. Хоменко, “Сучасні тенденції розвитку маркетингу”, *Актуальні проблеми економіки*. №12(102), с.123–133, 2009.

КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ НОВОГО ВИДУ ПРОДУКЦІЇ ЗА ЕТАПАМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Сучасні економічні реалії як України, так і глобального простору, характеризуються все більшим загостренням конкурентної боротьби між виробниками за ринки збуту. Щоб привернути потенційних споживачів, необхідно постійно оновлювати асортимент продукції, додаючи нові вдосконалення і переваги над товарами-субститутами конкурентів. Виведення на ринок нової продукції вимагає попередніх маркетингових спостережень, технічного проектування, наукових досліджень і розробок. Менеджменту компанії необхідно проводити зважену цінову політику, щоб дохід від реалізації нововведення перевищував сукупні витрати на його розробку і просування. Основою ефективного ціноутворення є об'єктивна оцінка понесених витрат, яку встановлюють шляхом розрахунку собівартості із використанням різних методів калькулювання – найчастіше це вітчизняна методика П(с)БО 16 “Витрати” [1] або методика європейських МСБО [2] Direct costing й Absorption costing. Проблема калькулювання нового продукту полягає у тому, що списання виробничих витрат на собівартість розпочинається з початку комерціалізації, а попередні витрати на дослідження і розробки ігноруються при оцінюванні собівартості. Метою дослідження є обґрунтування доцільності калькулювання собівартості товарного нововведення за етапами життєвого циклу з метою прийняття раціональних керівних рішень щодо ціноутворення або своєчасного зупинення проекту. Оскільки в площині фінансового обліку українських підприємств формування собівартості регламентовано вимогами облікових стандартів [1; 2], викладені пропозиції можуть знайти практичне застосування в сфері управлінського обліку.

Інтенсивний розвиток сучасного підприємства активізується і підтримується систематичним залученням до господарювання новітніх ідей. Розробки вітчизняних та закордонних вчених (Калецьки М., Ромера П., Салівана П., Солоу Р., Амоші О. І., Ілляшенка С. М., Кузьміна О. Є., Ястремської О. М.) підтверджують значення товарних нововведень як ефективного засобу досягнення підприємством якісно кращого стану функціонування шляхом комерціалізації новітніх ідей. Перед початком виробництва нового виду продукції виконується коштовна і кропітка підготовча робота, у тому числі маркетингові,

наукові дослідження. Витрати, понесені на отримання новачки, у класичному обліку класифікуються як витрати періоду. Однак багато зарубіжних учених (Фостер Дж., Уорд К., Хорнгрен Ч., Каплан Р., Вебер Д.) та українських науковців (Стойловська О. М., Марченко С. В., Назарчук Т. Н., Ходзинська В. В., Озеран В. О.) пропонують калькулювати собівартість продукції-нововведення за етапами життєвого циклу, приймаючи до сукупної собівартості підготовчі витрати. Життєвий цикл нового продукту (ЖЦНП) являє собою послідовність подій, у ході яких товарне нововведення визріває від ідеї до конкретного продукту, приймається до виробництва і реалізації споживачам, а по досягненні необхідних результатів видаляється з діяльності підприємства. ЖЦНП ілюструється графічно в координатній площині “обсяг коштів – час” і характеризується кривою обсягу продажів і кривою чистого прибутку (рис. 1). Дослідження поведінки функції доходу та прибутку є основою відокремлення періодів ЖЦНП та відповідних етапів процесу впровадження нового продукту, в межах яких динаміці функцій притаманна однорідність. Під час початкового періоду ЖЦНП агрегуються інформаційно-інтелектуальне підґрунтя майбутнього товарного нововведення. Результатом періоду 1 є прикладний результат, придатний до комерційного використання у господарюванні [3]. Відокремлення наступних чотирьох періодів (комерціалізація нового продукту, зростання, сповільнення росту, занепад) у ЖЦНП було запропоновано Котлером Ф. і в наш час є загальноприйнятим (рис. 1). При визначенні сукупної собівартості нового продукту пропонується застосувати фасетну класифікацію, за допомогою якої можна поділити множини об'єктів на незалежні підмножини відповідно до визначених ознак. На базі фасетної класифікації можна модернізувати діючий План рахунків [4], сформувавши ієрархію рахунків з шифрами за певними ознаками, які об'єднують однакову інформацію з різних рахунків. Це зручно, коли одні й ті ж самі витрати підходять під декілька ознак одночасно. Практична цінність такої класифікації полягає у тому, що одні й ті ж самі витрати відносяться до тієї чи іншої ознаки, що можна автоматизувати. Пропонується деталізувати інші витрати операційної діяльності на виробництво та реалізацію нового продукту на різних етапах ЖЦНП із використанням фасетної класифікації, яку покладено у структуру рахунків синтетичного та

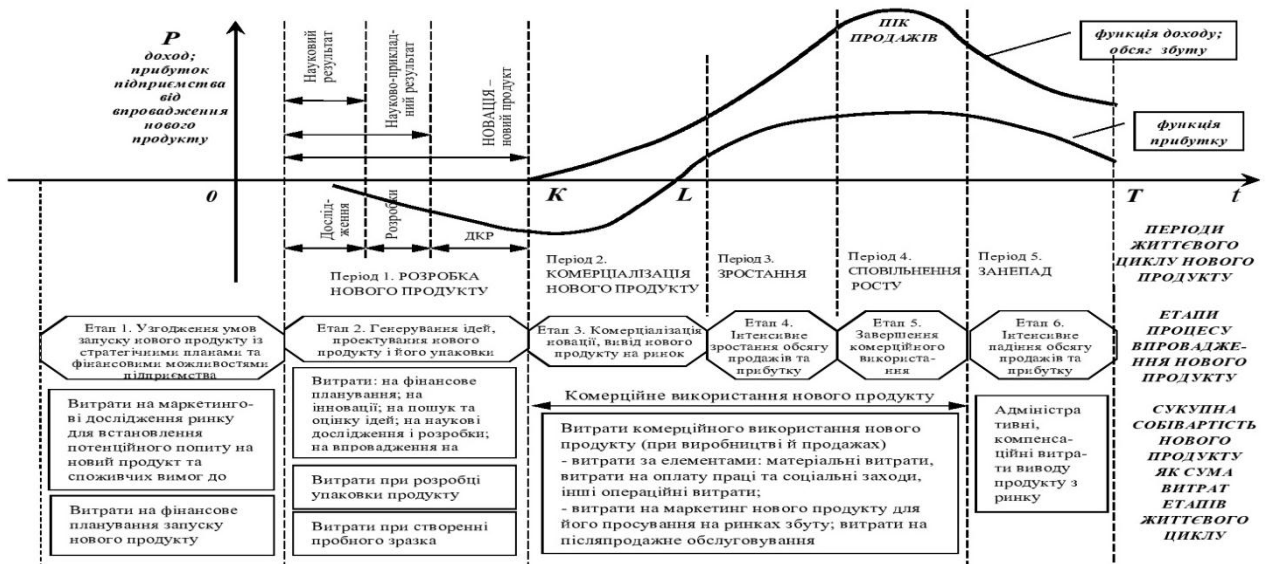


Рис. 1. Витрати на виробництво і реалізацію нового продукту підприємства за етапами життєвого циклу

аналітичного обліку на підприємствах, що може використовуватись в управлінському обліку. Для побудови Плану рахунків доцільно застосовувати шифрування за фасетною класифікацією. До синтетичних рахунків пропонується відкрити субрахунки 1-го порядку:

до рахунку 92 “Адміністративні витрати”: 92INOV “Витрати на інновації”, 92ID “Витрати на пошук та оцінку ідей”, 92NAUK “Витрати на наукові дослідження і розробки”, 92FIN “Витрати на фінансове планування”, 92DIZ “Витрати на дизайн упаковки”;

до рахунку 93 “Витрати на збут”: 93MARK “Витрати на маркетинг”, 93DOSL “Витрати на дослідження ринку”, 93INOV “Витрати на інновації”, 93ID “Витрати на пошук та оцінку ідей”, 93NAUK “Витрати на наукові дослідження і розробки”, 93DIZ “Витрати на дизайн упаковки”;

до рахунку 94 “Інші операційні витрати” – субрахунок 941 “Витрати на дослідження і розробки”.

Для детальнішої інформативності до субрахунків 1-го порядку слід відкрити субрахунки 2-го порядку:

до субрахунку 941 “Витрати на дослідження і розробки”: 941DOSL “Витрати на дослідження, розробки і проектування нового продукту”, 941ID “Витрати на пошук та оцінку ідей”, 941DOSL “Витрати на наукові дослідження і розробки”, 941DIZ “Витрати на дизайн упаковки”, 941ZRAZ “Витрати на створення пробного зразка”;

до субрахунку 949 “Інші витрати операційної діяльності” – 949КОМП “Компенсаційні витрати виводу продукту з ринку”.

У класифікації задіяно лише специфічні витрати, що стосуються саме розробки та впровадження нового продукту на ринок. Зазначені витрати за фактом можуть бути і матеріальними, і витратами на оплату праці тощо, проте завдяки зазначеному кодуванню стає можливим акумулювати витрати у тому числі і за додатковими ознаками. Суть використання подібних рахунків в тому, що при необхідності

віднесення витрат до різних видів, у фінансовому обліку такі витрати відображають за стандартами, а в управлінському – з присвоєнням коду. Коли потрібно дізнатись загальну суму витрат за тією чи іншою ознакою, то вибирають саме код ознаки незалежно від того, на яких рахунках такі витрати було відображено, і результатом є всі витрати, підкріплені до такої ознаки. Це дозволить контролювати, скільки дійсно коштів витрачається на створення та реалізацію нового продукту.

Таким чином, запропонована деталізація витрат на впровадження нового продукту та їх кодування у системі управлінського обліку із подальшим впровадженням у План рахунків [4] з метою акумулювання таких витрат та їх контролю, значно спростить як процес обліку витрат, так і їх управління. В площині управлінського обліку на базі фасетної класифікації витрат є можливість обчислити сукупну собівартість нового продукту як алгебраїчну суму витрат, понесених на цей продукт на окремих етапах впровадження.

Список літератури

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://buhgalter911.com/nor-mativnaya-baza/instr-plan-rah/stan-dart-buhgal-terskogo>. Дата звернення: Берез. 23, 2019.
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.minfin.gov.ua>. Дата звернення: Берез. 23, 2019.
3. Верховна Рада України (2002, лип. 04, № 40-IV). Закон України “Про інноваційну діяльність”. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/40-15>. Дата звернення: Берез. 23, 2019.
4. Міністерство фінансів України (1999, лист. 30, №291). Наказ “Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування”. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>. Дата звернення: Берез. 23, 2019.

АУДИТ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку України, який відбувається на фоні подолання фінансово-політичної кризи та супроводжується великою кількістю загроз та викликів через прискорену глобалізацію світового господарства, здійснюється зміна форм контролю як за фінансами в цілому, так і державними фінансами зокрема. Отже станом на сьогодні одним із пріоритетних напрямів фінансової політики держави є реформування державного фінансового контролю (далі – ДФК) з метою формування дієвої та ефективної системи ДФК [1]. Задля досягнення поставленої мети відбувається активне впровадження та розвиток в діяльності всіх органів державного сектору, органів контролю державних фінансів такої інноваційної форми державного фінансового контролю як аудит державних фінансів (далі – АДФ) [1]. Як показує досвід розвинутих країн світу, це дозволяє підвищувати ефективність використання, перш за все, державних фінансових ресурсів та майна, забезпечувати суспільство високоякісними соціальними послугами, досягати відкритості органів влади і державного сектору [2].

В Україні, не дивлячись на недосконалість системи ДФК та все ще триваючі реформи в досліджуваній сфері, також є всі ознаки того, що реформування системи ДФК ефективно та здійснюється у заданому керівництвом країни напрямі розвитку. Це підтверджується значними здобутками в сфері, перш за все, аудиту державних фінансів як прогресивної форми в системі ДФК (що також відповідає всім нормам та стандартам в контексті обраного країною євроінтеграційного вектору розвитку як в цілому, так і системи ДФК зокрема) завдяки активним діям Рахункової палати України (в якості вищого органу аудиту державних фінансів, який поки що, на жаль, не закріплено в Конституції) та Державної аудиторської служби України (далі – Держаудитслужба) [2]. Станом на сьогодні вражаючими є результати діяльності Держаудитслужби, на яку покладено законодавчими основні функції щодо впровадження на всіх рівнях діяльності органів державного сектору АДФ та оцінки його розвитку в системі державного внутрішнього фінансового контролю (далі – ДВФК) – контролю, який зосереджений в органах державної (переважно – виконавчої) влади, міністерствах, організаціях та установах, що їм підпорядковуються. Отже, за підсумками 2017 року можна констатувати, що стан ДФК в Україні як в

цілому, так і такої його ключової складової як ДВФК, є задовільним – розроблено та прийнято низку нормативно-правових актів та інших документів, що забезпечують подальший розвиток та ефективне функціонування системи ДФК в Україні завдяки впровадженню на нижчих рівнях діяльності (завдяки децентралізації державного управління) та розвитку АДФ на вищих рівнях діяльності державних органів та в діяльності органів контролю державних фінансів [4;5]. Ключовим документом є затверджений Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року, в якому питання розвитку системи ДФК через активне впровадження та розвиток АДФ розглянуто в окремому розділі (розпорядження Кабміну від 03 квітня 2017 р. № 275) [6].

Дослідженням питань контролю державних фінансів присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні автори, як Басанцов В., Виссер А., Дікань Л., Дмитренко Г., Зубілевич С., Івашова Л., Клець Л., Конинг Р., Любенко А, Милостних О., Михайлова Н., Мних Є., Мозер Й., Пожар Т., Рудніцька Р., Скорба О., Слободяник Ю., Стефанюк І., Сюркало Б., Трофімова Л., Хмельков А., Чумакова І., Шевчук О. тощо [1;2]. В роботах дослідників розглядаються переважно питання формування теоретичних засад аудиту державних фінансів, проблеми та перспективи реформування системи державного фінансового контролю в Україні. Однак питання визначення перспективних напрямів розвитку АДФ в контексті реформування системи ДФК досліджено недостатньо.

Все викладене вище обумовлює актуальність та своєчасність обраного напрямку дослідження, його мету і завдання.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування перспективних напрямів розвитку АДФ в контексті реформування системи ДФК в Україні та надання практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування системи ДФК з урахуванням тенденцій розвитку аудиту державних фінансів в Україні. Відповідно до зазначеної мети було поставлено наступні завдання: визначити напрями реформування системи ДФК в Україні; проаналізувати сучасний стан реформування системи ДФК в Україні, стан впровадження та розвитку АДФ в діяльності органів державного сектору та органів контролю державних

фінансів; виявити тенденції розвитку АДФ; узагальнити класифікацію АДФ як форми ДФК в контексті реформування системи ДФК з урахуванням вітчизняної практики організації АДФ та вимог міжнародного законодавства; обґрунтувати напрями підвищення ефективності функціонування системи ДФК з урахуванням перспективних напрямів розвитку АДФ в Україні.

Отже, перш за все, слід зазначити, що розвиток системи управління державними фінансами в Україні супроводжується комплексним реформуванням системи ДФК за двома напрямками: *методологічним та кадровим*.

Методологічний напрямок реформування системи ДФК передбачає удосконалення механізмів проведення контрольних процедур, зокрема: посилення ролі АДФ (розширення його видів та форм з урахуванням міжнародного досвіду) з метою попередження та недопущення фінансово-бюджетних порушень та підвищення ефективності здійснення процесу управління державними фінансовими ресурсами; кардинальне реформування функції інспектування, підвищення його дієвості як інструменту виявлення і документування порушень з ознаками шахрайства та налагодження взаємодії з OLAF (місія Єврокомісії з питань боротьби із шахрайством, що полягає у захисті фінансових інтересів ЄС); удосконалення контролю у сфері публічних закупівель переважно шляхом модернізації механізму здійснення моніторингу публічних закупівель.

Кадровий напрямок реформування характеризується запровадженням та постійною модернізацією системи професійного розвитку працівників Держаудитслужби на центральному, регіональному та місцевому рівні. Слід відзначити, що на сьогоднішній день вже створено ефективну модель розвитку та підготовки висококваліфікованих кадрів у сфері ДФК, яка відзначається застосуванням інноваційних форм і методів навчання (проведення тренінгів, дистанційних навчань, залучення міжнародної технічної допомоги тощо).

Варто відмітити, що зазначені заходи на сьогоднішній день активно впроваджуються в діяльності органів ДФК, а також вдосконалюються та модернізуються з урахуванням вітчизняних здобутків та передового міжнародного досвіду.

В сучасній практиці органів контролю за державними фінансами, що останнім часом доволі часто використовують таку форму ДФК як АДФ в контексті реформування системи ДФК, пріоритетним напрямом розвитку є впровадження в діяльність державних органів центральної та місцевої влади, а також в діяльність інших органів державного сектору внутрішнього АДФ або внутрішнього аудиту державного сектору (саме у такий спосіб визначено цей вид досліджуваної форми ДФК в Міжнародних стандартах вищих органів аудиту INTOSAI) [3].

Інспектування (у формі ревізії) також поки що залишається у вітчизняній практиці здійснення ДФК, але мета цієї форми контролю (не дивлячись на те, що завдяки останній продовжується виявлення порушень у бюджетному процесі) полягає у виявленні фактів шахрайства. Так, наприклад протягом 2017 року, в умовах зміщення пріоритетів діяльності органів ДФК на попередження порушень у фінансовій сфері забезпечено зростання частки аудитів у загальній кількості заходів ДФК з 10,3 % до 13,2 % [4]. Якщо врахувати норми діючого законодавства та існуючий теоретичний доробок з питання АДФ, то в залежності від мети, завдань, предметної області ДФК, можна виокремити внутрішній аудит в державному секторі та державний фінансовий аудит.

У підсумку доцільно вказати на значущість запровадження та розвитку АДФ як складової системи ДФК в Україні, що підтверджується значними здобутками розвинутих країн, а також чималими напрацюваннями в цій сфері у вітчизняній теоретико-практичній площині ДФК. Адже єдині засади цілісної системи АДФ, на думку автора, забезпечують законність дій державних органів шляхом прозорості, відкритості і підвітності зазначених органів суспільству. До того ж розвиток АДФ сприяє стабільному функціонуванню державних органів, а також стабілізує суспільно-політичну ситуацію в країні, підґрунтям чого є врахування інтересів громадськості стосовно здійснення контролю за діяльністю органів держави та відповідних чиновників. Таким чином, перспективні напрями розвитку АДФ як форми ДФК в контексті реформування системи ДФК в Україні являють собою передумову для переходу до інноваційного типу соціально-економічних відносин в Україні.

Список літератури

1. А. Виссер, “XXI век и наши дальнейшие перспективы”, *EUROSAI*, № 21, с. 92–94, 2015.
2. Т. О. Кривцова, “Внутрішній аудит державних фінансів: перспективні напрями розвитку”, *Управління розвитком*, № 4, с. 38–49, 2016.
3. Международные стандарты высших органов аудита (The International Standards of Supreme Audit Institutions)(ISSAI). [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.intosai.org>. Дата обращения: Фев. 1, 2018.
4. Звіт про результати діяльності Держаудитслужби та її територіальних органів за січень–грудень 2017 року. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/>. Дата звернення: Лют. 1, 2018.
5. Результати діяльності підрозділів внутрішнього аудиту. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/>. Дата звернення: Лют. 1, 2018.
6. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плани пріоритетних дій Уряду. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.kmu.gov.ua/>. Дата звернення: Лют. 1, 2018.

ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЯ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ БАНКУ

Боротьба з легалізацією доходів, отриманих незаконно, є важливим завданням зниження ризиків соціально-економічної та політичної нестабільності та забезпечення економічної безпеки держави. 2019 рік є завершальним у процесі реалізації “Стратегії розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року” [1], а також щодо виконання заходів Плану з реалізації цієї Стратегії [2]. Чи досягла Україна успіхів у протидії легалізації доходів можна побачити за допомогою Базельського індексу протидії відмиванню грошей (Basel Anti-Money Laundering Index) [3] та рейтингу країн за цим індексом (табл. 1).

Таблиця 1

Базельський індекс протидії відмиванню грошей (Basel Anti-Money Laundering Index) та рейтинг за цим індексом окремих країн світу за 2012-2018 роки

Рік	Країна з мінімальним ризиком	Україна	Країни з максимальним ризиком
2012	2,36 (Норвегія)	6,62	8,57 (Іран)
2013	3,17 (Норвегія)	6,47	8,55 (Афганістан)
2014	2,51 (Фінляндія)	6,55	8,56 (Іран)
2015	2,53 (Фінляндія)	6,56	8,59 (Іран)
2016	3,05 (Фінляндія)	6,57	8,61 (Іран)
2017	3,04 (Фінляндія)	6,52	8,60 (Іран)
2018	2,57 (Фінляндія)	6,06	8,3 (Таджикистан)

Базельський індекс протидії відмиванню грошей (табл. 1) змінюється в межах від 0 до 10, де 0 відповідає найнижчому рівню ризику відмивання коштів (або його відсутності), а 10 – найвищому рівню ризику відмивання коштів. Дані табл. 1 показують, що упродовж семи років ризик відмивання коштів в межах України був на рівні вище середнього. Індикатором позитивних зрушень боротьби з відмиванням коштів в Україні можна вважати той факт, що індекс за 2016–2018 роки знизився на 7,6%. Зміни хоч і незначні, проте є.

Позитивні зрушення у боротьбі з відмиванням коштів є результатом діяльності системи фінансового моніторингу, яка має дворівневу структуру: державний рівень та первинний. Функціонування державного рівня фінансового моніторингу забезпечують державні органи, у тому числі Державна служба фінансового моніторингу України, Національний банк України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Міністерство юстиції України, Укрпошта, Національне антикорупційне бюро та інші.

Щодо первинного рівня системи фінансового моніторингу, то він представлений банками та іншими фінансовими установами, професійними учасниками фондового ринку, поштовими відділеннями зв'язку, нотаріусами та спеціально визначеними суб'єктами первинного фінансового моніторингу.

Серед усіх суб'єктів первинного фінансового моніторингу банківські установи посідають особливе місце. Це підтверджується статистичними даними щодо повідомлень про підозрілі фінансові операції (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка кількості повідомлень про фінансові операції до Держфінмоніторингу за видами суб'єктів первинного фінансового моніторингу

Рік	Банки		Небанківські установи	
	шт.	%	шт.	%
2012	937704	96,89	30117	3,11
2013	954380	96,37	35957	3,63
2014	1259543	97,16	36855	2,84
2015	4344881	98,97	45405	1,03
2016	7560852	99,13	66725	0,87
2017	9366636	98,97	97004	1,03
2018	2840916	98,76	35669	1,24

Дані табл. 2 показують, що з-поміж усіх надісланих повідомлень про підозрілі фінансові операції 96–99% – це повідомлення саме від банківських установ [4]. Узагальнення інформації з цих повідомлень є основою для формування Державною службою фінансового моніторингу матеріалів для подальшого направлення до різних силових органів і структур, зокрема слідчих органів, органів прокуратури, Національного антикорупційного бюро. Грунтуючись на цих даних можна стверджувати, що з-поміж усіх суб'єктів первинного фінансового моніторингу саме банки створюють 96% і більше інформаційного поля для здійснення запобігання та протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

Отже, внутрішньобанківські системи фінансового моніторингу становлять основу протидії та запобігання відмиванню коштів на первинному рівні, а всі подальші дії та заходи вже є похідними і залежними від того, як працюють у цій сфері банки. Не зважаючи на це, система запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, визнана та існує тільки на державному рівні. Перше згадування про функціонування цієї системи зустрічається у ст.

21 Закону України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення”. Набагато частіше у законодавстві та у науковій літературі зустрічається поняття “система фінансового моніторингу”. У передніх дослідженнях [6] було доведено, що система фінансового моніторингу та система запобігання та протидії легалізації доходів є синонімічними поняттями.

Система запобігання та протидії ВК/ФТ складається з двох основних підсистем – підсистеми запобігання ВК/ФТ і підсистеми протидії ВК/ФТ. Проте жоден з офіційних нормативно-правових документів не надає визначення ні поняттю “запобігання ВК/ФТ”, ні поняттю “протидія ВК/ФТ”. Для формування визначень цих понять проаналізуємо теоретичне та нормативно-правове забезпечення діяльності банків та класифікуємо усі аспекти фінансового моніторингу банку та відповідно віднесемо функції, завдання та активності банку або до запобігання ВК/ФТ, або до протидії ВК/ФТ.

Академічний тлумачний словник української мови надає такі визначення:

“запобігання – дія за значенням “запобігати” – не допускати, заздалегідь відвертати що-небудь неприємне, небажане” [7, Том 3, 1972, С. 267];

“протидія – дія, що спрямована проти іншої дії, перешкоджає їй” [7, Том 8, 1977, С. 317].

Отже, основна відмінність запобігання від протидії легалізації полягає у тому, що протидія виникає тільки тоді, коли є дія спрямована на ВК/ФТ.

Таким чином, доцільно під запобіганням легалізації доходів клієнтів банку розуміти сукупність заздалегідь здійснених дій банку щодо відвернення вчинення фізичною або юридичною особою будь-яких дій із грошима та іншими фінансовими активами, отриманими у результаті незаконної та пов’язаної із нею діяльності, з метою приховування їх походження і перетворення в легальні активи через використання або спробу використання послуг банку.

Протидія легалізації доходів клієнтів банку – це сукупність дій банку, що безпосередньо перешкоджають вчиненню фізичною або юридичною особою будь-яких дій із грошима та іншими фінансовими активами, отриманими у результаті незаконної та пов’язаної із нею діяльності, з метою приховування їх походження і перетворення в легальні активи через використання або спробу використання послуг банку.

Визначення, наведені вище, дозволяють встановити такі відмінності запобігання від протидії легалізації доходів клієнтів банку:

1) запобігання передбачає побудовану заздалегідь систему дій, заходів, функціонування якої спрямовано на попередження легалізації, в той час як протидія здійснюється в момент спроби клієнта легалізувати доходи, хоча також може і має гуртуватись на попередньо побудованій системі дій і заходів;

2) запобігання має превентивний характер, в той

час як протидія має характер дії, що зупиняє чи перешкоджає іншій дії.

Згідно з діючим законодавством у діяльності банку до протидії легалізації доходів можна віднести: зупинення фінансових операцій, відмову від проведення фінансових операцій, відмову від встановлення ділових відносин, розірвання ділових відносин. Запобігання відмиванню коштів має значно більше інструментів та заходів впливу.

Не зважаючи на наявність відмінностей як запобігання, так і протидія легалізації доходів повинні мати системний характер, бути складовими певної вибудованої системи, якою є система запобігання та протидії легалізації доходів клієнтів банку.

Список літератури

1. Стратегія розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року, затверджена Розпорядженням Кабінету міністрів України від 30 грудня 2015 року № 1407-р.: [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1407-2015-%D1%80/para9#n9>. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

2. План заходів на 2017-2019 роки з реалізації Стратегії розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року, затверджений Розпорядженням Кабінету міністрів України від 30 серпня 2017 року: [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/601-2017-%D1%80>. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

3. Базельський індекс протидії відмиванню грошей (Basel Anti-Money Laundering Index) та рейтинг за цим індексом країн світу. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://index.baselgovernance.org/ranking>. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

4. Статистичні дані щодо отриманих Держфінмоніторингом повідомлень про фінансові операції [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=83&lang=uk. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

5. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 14.10.2014 № 1702-VII. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

6. О. І. Вейц, Обґрунтування синонімічності понять «системи запобігання та протидії легалізації доходів» та «система фінансового моніторингу» на V Ювілейній міжнародній науково-практичній конференції (м. Мукачеве, 5-7 жовтня 2018 р.), Хмельницький, с. 82 – 83, 2018.

7. І. К. Білодід, Словник української мови: в 11 тт., К.: Наукова думка, 1970-1980. [Електронний ресурс]. Доступно http://ukrlit.org/slovyk/slovyk_ukrainskoi_movy_v_11_tomakh. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Парадоксальним результатом домінування на стику тисячоліть про ринкового, ліберального напрямку розвитку економічної думки стало визнання необхідності “повернення держави в економіку”. Більше того, довготривала стагнація економік цілої низки країн Африки, Латинської Америки, руйнівні наслідки ринкових перетворень в більшості країн, що виникли на теренах колишнього СРСР, глобальна криза 2007-2008 рр. сприяли визнанню провідної ролі держави у забезпеченні умов успішного економічного розвитку. Змінюються, вдосконалюються форми та інструменти державного втручання. Суттєвий вплив на їх трансформацію справляє глобалізація, зростання відкритості національних економік. В нових умовах вже національні держави набувають статусу суб’єктів глобальної конкуренції, як найбільш вагомий чинник ранжування країн у світі, що глобалізується. Економіка, геоэкономика в сучасних умовах, за визнанням співробітників Ради з міжнародних відносин США Р. Блеквілла та Д. Харріса, набуває статусу ключового інструмента досягнення геополітичних цілей держави. Своє дослідження “Війна іншими засобами. Геоэкономика та мистецтво керівництва державою” вони починають зі звинувачення у тому, що “Сполучені Штати Америки занадто часто на міжнародній арені тягнуться до пістолета замість гаманця”. Вчені наголошують на тому, що використання економічних методів державного управління, на противагу іншим країнам, поступово перетворюються у США на втрачене мистецтво [1, с. 9]. Китай, Росія, інші країни активно використовують широкий спектр економічних інструментів геополітичного впливу. Економічні санкції у їх переліку виглядають чи не найбільш суперечливим, обоюдно вразливим засобом. А вже від їх застосування одночасно страждають як суб’єкт до якого вони застосовуються, так і його потенційні партнери, що втрачають можливість отримати реальний зиск від результатів взаємодії.

Україна активно інтегрується у висококонкурентний глобальний економічний простір. Тому розуміння можливостей, методів та інструментів, здатних забезпечити успіх у конкурентній геополітичній взаємодії набуває особливої актуальності. Метою роботи є вивчення стратегічних напрямків цілеспрямованого формування конкурентних переваг національної економіки у світі, що динамічно змінюється [2].

Безпосередніми конкурентами на світових ринках виступають виробники конкретних товарів та послуг. Але досвід трансформаційного і посттрансформаційного періоду історії України однозначно засвідчує, що їх успіх у конкурентній боротьбі на світових ринках у вирішальній мірі залежить від політики держави, її здатності забезпечити сприятливі умови як для організації виробництва товарів та послуг, так і їх успішного просування на глобальні ринки. У сучасному світі конкуренція виробників переростає у геополітичну конкуренцію держав за гідне місце у світ-системі, здатне в кінцевому підсумку забезпечити зростання якості життя мешканців країни. Зростає значення стратегічної політики держави з формування конкурентних переваг національних виробників на глобальних ринках як ключового інструменту досягнення її геополітичних цілей.

Варто зазначити *комплексний характер конкурентної стратегії* інтеграції України у глобальну економічну взаємодію. Окремі методи, пов’язані з конкретними сферами економічної діяльності, здатні впливати а широкий спектр її напрямків. Разом із тим за критерієм джерела отримання конкурентних переваг в узагальненому вигляді можна розділити на такі групи стратегій формуванні конкурентних переваг національної економіки на глобальних ринках: ринкові, цінові, фінансові, виробничі, технологічні, розширення об’єкту експортної діяльності.

Група *“цінові стратегії”* об’єднує комплекс власне *цінових, вартісних і валютних стратегій*, які дозволяють отримати конкурентні переваги на глобальних ринках за рахунок меншої собівартості виробництва відповідних товарів та послуг. Якщо досягнення власне цінових переваг є завданням самих мікроекономічних суб’єктів, то отримання національними виробниками вартісних й валютних перетворюється в сучасних умовах перетворюється на першочергове завдання зовнішньоекономічної політики держави. Більше того, варто зазначити переважно протилежну спрямованість такої політики стосовно першої та другої й третьої груп стратегій.

Стратегії отримання цінових переваг зазвичай актуалізуються у випадку з товарами, що пропонуються на висококонкурентних зовнішніх ринках. В кінцевому випадку навіть успіх у їх застосуванні призводить до негативних наслідків для національної економіки в цілому. А вже відбувається “вимивання” з неї, до того ж за

мінімальною ціною, саме тих чинників виробництва, які потенційно користуються попитом на глобальних ринках і здатні зі значно більшим ефектом забезпечувати успіх національних виробників і надходження валюти в державу. Відповідно стратегічна політика держави повинна спрямовуватися на стимулювання пошуку національними виробниками “нішових товарів”, які здатні забезпечити максимізацію прибутку за рахунок формування ринків власних унікальних товарів, стратегії “блакитного океану”, або виходу на ринки, які знаходяться в стадії формування [2; 3].

Вартісні стратегії ґрунтуються на здатності держави впливати на вартість чинників виробництва та кінцевих продуктів виробничої діяльності підприємств через регулювання різного роду платежів за видобуток природних ресурсів, акцизні збори, порядок і рівень амортизаційних відрахувань, обкладання податком на прибуток, підприємств, що активно розвиваються і впроваджують інноваційні технології, податку на додану вартість, регулювання заробітної плати та т. п. Відповідно, створення умов, коли виявляється неможливим отримання рентних доходів завдяки експорту мінеральних ресурсів і сировини і, навпаки, створення умов, коли єдиним джерелом їх отримання стає виробництво і просування на світові ринки інноваційних продукції зі значною часткою доданої вартості здатне перетворитися на ключовий стимул розвитку національної економіки та посилення конкурентних позицій України у глобальній економіці.

Особливе місце серед “цінових” стратегій забезпечення національної конкурентоспроможності займають **валютні стратегії**. Зниження курсу національної валюти відносно валют високорозвинених країн світу створює умови, коли, навіть за більш низької продуктивності праці, товари національних виробників виявляються конкурентоспроможними за ціною за світових ринках. Водночас негативними наслідками такої політики на макроекономічному рівні стає суттєве подорожчання імпортованих з-за кордону інвестиційних товарів, спрямовуваних на впровадження сучасних технологій, формування обставин, коли іноземні інвестори виявляються в значно більш зручних умовах, ніж національні виробники, загроза створення спекулятивного попиту на національні активи з боку закордонних суб’єктів економічної діяльності.

Виробничі стратегії підвищення національної конкурентоспроможності ґрунтуються реорганізації виробництва, впровадженні смарт-підприємств, галузевої та територіальної диверсифікації, формуванні кластерних структур, ланцюжків створення доданої вартості (ГЛДВ), включення до глобальних виробничих систем (ГВС), використання ефектів синергії та зростання віддачі від масштабів виробництва. Вони покликані орієнтувати національних виробників на отримання переваг шляхом реорганізації та вдосконалення процесів виробництва, зокрема організаційних

принципів, переходу від його локалізації на одному підприємстві та в одному місці до розподілу елементів виробничого процесу в межах країни, регіону, територіальної, між- і внутрішньогалузевої спеціалізації, формування національних і міжнародних кластерних структур, ГВС із залученням багатьох незалежних виробників, включення до наявних ГЛДВ або ініціювання їх створення, організації, координації взаємодії учасників і забезпечення просування продукції на глобальних ринках.

Технологічні стратегії передбачають опору на перехід від розробки та використання конкурентних переваг у технологіях виробництва товарів і послуг до метатехнологій, які за рахунок високих ефективності та собівартості самостійної розробки забезпечують не лише монополічне становище на ринку, а й вимушену згоду споживачів на збереження контролю з боку розробника за їх використанням (комп’ютерне програмування) і до *high-hume-технологій*, які на глобальному рівні здатні управляти споживчими перевагами та вподобаннями потенціальних клієнтів.

Стратегії розширення об’єкта експортної діяльності передбачають підтримку та стимулювання державою переходу національних підприємств від стратегій просування на міжнародних ринках конкретних товарів до стратегій товарних ліній, комплексних продуктів та стратегій просування довгострокових комплексних програм. Інструментами державної підтримки можуть виступати пільгове кредитування експортерів, податкові канікули та пільгове оподаткування інвестицій в основні фонди підприємств-експортерів, запровадження норм прискореної амортизації відповідного устаткування та ін. Разом з тим у міру ускладнення структури продукту, що просувається, посилюється значення підтримки державою національних виробників на зовнішніх ринках.

Інтенсифікація міжнародної економічної взаємодії в умовах глобалізації зумовлює зростання ролі та значення держави як організуючого ядра, покликаного та здатного забезпечити успіх національних виробників та економіки в цілому в сфері гео економічних та геополітичних відносин. Необхідною умовою досягнення успіху є формування дієвої конкурентної стратегії розвитку України в умовах глобалізації.

Список літератури

1. Р. Блэквилл, и Дж. М. Харрис, “Война иными средствами”, *Геоэкономика и искусство управления государством*, М.: АСТ, 2017.
2. В. Липов, “Конкурентна стратегія розвитку України в умовах глобалізації”, Ч. I., II, *Економіка України*, № 3, 4, с. 21–35, 3–17, 2018.
3. В. Кім, Р. Моборн, *Стратегія блакитного океану: як створити безхмарний простір і позбутися конкуренції*, Х.: Клуб сімейного дозвілля, 2016.
3. В. Кім, Р. Моборн, *Перехід до блакитного океану*, Х.: Клуб сімейного дозвілля, 2018.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКУ: ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Аналіз існуючих публікацій показав, що всі методи й інструменти, які використовують для забезпечення фінансової безпеки банку, можуть бути поділені на дві великі групи: внутрішні й зовнішні. Даний розподіл базується на двох передумовах. З одного боку, банк, як і будь-який інший господарюючий суб'єкт, має економічну самостійність і, отже, він може сам вживати певних заходів, спрямованих на досягнення фінансової безпеки. З іншого боку, його діяльність підлягає втручанню з боку держави, в якій є свої інструменти впливу на стан банківських установ. До внутрішніх інструментів забезпечення фінансової безпеки належить фінансова діагностика.[1–4, 6–8]

Своєчасне виявлення зовнішніх та внутрішніх загроз є основою для організації дієвого процесу забезпечення фінансової безпеки банку. Основними заходами щодо запобігання зовнішніх та внутрішніх загроз є посилення державного регулювання банківської сфери, запровадження нових методів і технології обробки та аналізу інформації для оцінки і забезпечення фінансової безпеки окремого банку, а також належний рівень фінансового контролю як за фінансовими ресурсами та здійсненими операціями, так і за діями самого персоналу банку. Такі заходи повинні бути розроблені із застосуванням мінімальних затрат ресурсів та часу для досягнення бажаного результату [5].

До зовнішніх методів належать публічні рейтинги, що присвоюються банкам рейтинговими агенціями. Під рейтингуванням розуміють встановлення узагальнюючої оцінки фінансового стану банку за стандартизованою системою показників, що дає змогу розглядати усі банки з єдиної точки зору. Отже, рейтинги дають можливість будь-якому користувачу здійснювати порівняльну оцінку банків без проведення детального аналізу їхнього фінансового стану [4].

Основний принцип складання рейтингу – відбити становище учасника ринку серед йому подібних за допомогою у певний спосіб обробленої інформації. У суспільстві з ринковою економікою банківський рейтинг – це насамперед інструмент демонстрації інвестиційної привабливості банку через уміння його менеджменту професійно і прибутково працювати в такій складній сфері, якою є фінансовий бізнес [4].

Методика обробки інформації для визначення рейтингу, як правило, є професійною таємницею. Недоліком системи рейтингів є передусім те, що, незважаючи на спрямованість до об'єктивності,

рейтинги можуть значною мірою відображати суб'єктивні оцінки аналітиків рейтингових агенцій.

Включення вказаних показників при розрахунку фінансової безпеки банку зумовлено значним впливом рівня фінансової безпеки держави на рівень фінансової безпеки фінансово-кредитних установ, адже, якщо загальнодержавні потреби не будуть забезпечені достатніми фінансовими ресурсами, не може йти мови і про фінансову безпеку кожного банку.

Таким чином, проблема виміру банківської безпеки на макрорівні набуває великої значущості і актуальності. Від адекватної оцінки наявного рівня банківської безпеки багато в чому залежать повнота, своєчасність і результативність управлінських заходів із попередження, запобігання і ліквідації наявних і потенційних негативних факторів банківської системи.

В сучасних умовах розвитку економіки, посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів на перше місце виходить питання забезпечення національної економічної безпеки держави. Однією із найбільш вразливих складових економічної безпеки є її фінансова складова. Останнім часом фінансова безпека України перебуває під впливом ряду зовнішніх та внутрішніх загроз: фінансові кризи, вплив міжнародних організацій, геополітична ситуація, інфляційні процеси, нестабільність правової системи, тощо. Наслідки цих явищ в більшій мірі відобразилися саме на стані банківського сектору країни, а отже, нагального вирішення потребує питання забезпечення банківської безпеки України [1].

До показників фінансової безпеки банку відносять: дотримання банком нормативів НБУ, питому вагу проблемних кредитів в обсязі чистих активів банку, співвідношення високоліквідних коштів і поточних пасивів банку, співвідношення власних і залучених коштів, питома вага високоліквідних коштів у обсязі чистих активів банку, рівень ліквідності; рентабельність чистих активів, обсяг отриманого прибутку, рівень прибутковості статутного фонду та чистих активів, відношення прибутку до середньорічного капіталу, відношення прибутку до середньорічних активів, середні активи у розрахунку на одного співробітника, операційний прибуток на одного співробітника, внутрішня вартість банківських послуг, коефіцієнт ефективності використання залучених коштів [1–2, 4], тощо.

Вітчизняні рейтингові агентства у процесі встановлення рейтингової оцінки комерційного

банку враховують такий перелік факторів впливу та показників стану банку:

1) Фактори операційного середовища (поточний стан банківської системи: ступінь конкуренції з боку банків та небанківських фінансових інститутів, загальні тенденції та існуючі проблеми розвитку ринку фінансових послуг; вимоги, що пред'являються регулюючими органами до банківських інститутів, взаємодія регулюючих органів з банками, ефективність роботи, методи регулювання та контролю; фінансова стійкість корпоративного сектора, стан галузей економіки), можливі напрями розвитку, структура і рівень доходів населення, динаміка накопичень і витрат.

2) Позиція банків на фінансовому ринку (якість і диверсифікація клієнтської бази, розмір активів установи, спектр послуг, що надаються банком; наявність, розгалуженість і географічна диверсифікація філіальної мережі (точок продажів); період роботи банку на фінансовому ринку, кваліфікація, досвід і стабільність складу його ТОП-менеджменту; наявність у банку залежності від окремих клієнтів, операцій, ринків або видів діяльності, можливість виходу досліджуваного банку на нові ринки, ступінь його чутливості до зміни зовнішніх умов; оцінка ступеня участі банку у фінансових, банківських, фінансово-промислових групах, переваги та недоліки такої участі; репутація банку і значимість його для фінансового ринку, можливість залучення ресурсів від держави, акціонерів або пов'язаних підприємств, зовнішніх інвесторів).

3) Організація системи корпоративного управління (склад власників банку, їх частки участі в статутному капіталі, ступінь впливу власників банку на формування його стратегії і поточну діяльність, ймовірність виникнення конфлікту інтересів різних власників, якість стратегічного планування, наявність інформативної управлінської звітності та її використання при прийнятті рішень; рівень організації системи внутрішнього контролю та аудиту; прозорість банку, повнота наданої агентству інформації).

4) Рівень розвитку ризик-менеджменту (чутливість установи до 5 основних видів індивідуальних ризиків: кредитного, ліквідності, ринкового (валютного, процентного, цінового), операційно-технологічного, юридичного).

5) Якість фінансового менеджменту (вивчаються фінансові показники, що характеризують такі аспекти, як капіталізація і управління капіталом, ліквідність).

Виходячи з вищезазначеного, банківська безпека є складовою фінансової безпеки держави. Слід зазначити, що саме стан банківської системи

визначає рівень фінансової безпеки в цілому, оскільки банки одночасно є суб'єктами грошово-кредитного, валютного, банківського, страхового та фондового секторів. Зважаючи на це, необхідно комплексно підійти до проблем забезпечення фінансової безпеки, а саме розглядати забезпечення фінансової безпеки банківської системи країни в цілому та окремого комерційного банку зокрема.

Залежність банків від джерел фінансових ресурсів формує особливу політику щодо залучення таких джерел, що потребує від банків створення високоефективних технологій управління пасивами і активами, застосування економічних інструментів підтримки фінансових показників (ліквідності, платоспроможності, конкурентоспроможності) на необхідному рівні, що також є одним із завдань фінансової безпеки.

Таким чином, основними індикаторами фінансової безпеки банку, на нашу думку, можна визначити дотримання банками обов'язкових економічних нормативів, встановлених Національним банком України – нормативів капіталу, ліквідності, кредитного ризику та інвестування. Відхилення від граничних значень нормативів свідчить про проблеми із забезпеченням фінансової стійкості та ліквідності банку, а отже ставить під сумнів прибутковість його діяльності. Вчасне виявлення таких проблем та їх усунення в кожному комерційному банку є основою для забезпечення фінансової безпеки банківської системи держави.

Список літератури

1. О. І. Барановський, *Філософія безпеки: монографія у двох томах*. Київ, Україна: УБС НБУ, 2014.
2. О. І. Барановський, "Банківська безпека: проблема виміру" *Економіка і прогнозування*, № 1. с. 7 – 26, 2006.
3. О. О. Гудзовата, Ю. О. Самура, та А. М. Шехлович, "Обґрунтування інструментів державного регулювання детінізації грошово-кредитного сектора в системі фінансово-економічної безпеки держави", *Бізнес Інформ*, №10, с. 285 – 290, 2018.
4. А. О. Єпіфанов, *Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія*. Суми, Україна: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009.
5. Н. Г. Євченко, "Вплив податкових ризиків на фінансову безпеку банку" *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць*, вип. 25, с.45 – 52, 2012.
6. О. В. Лиса, "Загрози фінансовій безпеці вітчизняних підприємств і домогосподарств на сучасному етапі", *Бізнес Інформ*, №11, с. 427 – 433, 2018.
7. А. В. Піхоцький, "Оцінка рівня фінансової безпеки України", *Бізнес Інформ*, №3, с. 276 – 280, 2018.
8. Н. С. Ситник, та М. П. Ковальчук, "Аналіз фінансової безпеки кредитного ринку України", *Бізнес Інформ*, №12, с. 323 – 328, 2018.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНИМИ ТЕРИТОРІЯМИ В УКРАЇНІ

Процес пошуку актуальних та дієвих механізмів соціально-економічного розвитку адміністративних територій з метою зменшення невизначеностей та своєчасної реакції на виклики сьогодення є постійним незалежно від рівня адміністративно-територіальної одиниці.

Набуття популярності стратегічного управління на мікро- та макрорівні у країнах Заходу на початку 90- років минулого століття спричинило його подальшу популяризацію й в Україні. Ключовою проблемою імплементації світового досвіду стратегічного управління є: низька системність впровадження стратегічного управління; переважно оперативний характер управління; використання окремих інструментів стратегічного управління має відносно низьку ефективність.

Стратегічне управління просторовим розвитком адміністративної території здатне забезпечити довгостроковий розвиток території у динамічному, невизначеному середовищі за умови чіткої та виваженої політики держави. У нормативно-правовій площині значну роль у створенні загальних засад правового регулювання економічного розвитку у тому числі системи стратегічного управління розвитком території безпосередньо відіграє Президент України, Кабінет Міністрів України, розробники національних програм з розвитку, наукові, політичні та громадські інституції.

Вихідною інформацією, що розкриває сутність концептуальних підходів до стратегічного управління в Україні є зміст окремих законів, указів, програм, стратегій та окремих методичних рекомендацій, тощо. Дослідження концептуальних підходів до стратегічного управління доцільно розпочати з аналізу Конституції України. Маючи найвищу юридичну силу Конституція України визначає територіальний устрій країни, засади державної політики на регіональному рівні, засади бюджетної системи, визнає та гарантує місцеве самоврядування [1].

На початку XXI тисячоліття в Україні відбулися позитивні зрушення щодо осучаснення моделі менеджменту, що призвело до формування якісно нової державної регіональної політики. Прийнято низку нормативно-правових актів, які мали безпосередній вплив на становлення існуючих концептуальних підходів до стратегічного управління адміністративними територіями (табл.1).

Таблиця 1

Становлення стратегічного управління в Україні

Назва документу	Рік	Вплив на становлення стратегічного управління
Конституція України	1996	Проголошено основні засади державної політики
ЗУ “Про місцеве самоврядування в Україні”	1997	Створено засади організації та діяльності місцевого самоврядування
Зу “Про місцеві державні адміністрації”	1999	Визначено організацію, повноваження та порядок діяльності місцевих державних адміністрацій
ЗУ “Про державне прогнозування та розроблення про-грам економічного та соціального розвитку України”	2000	Створено систему прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку
Указ ПУ “Про Концепцію державної регіональної політики”	2001	Визначено засади формування та реалізації державної регіональної політики
Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку	2002	Визначено особливості реалізації проектів стратегій регіонального розвитку та специфіку окремих територій держави.
Стратегія економічного та соціального розвитку України “Шляхом європейської інтеграції”	2004	Подальший розвиток державної регіональної політики та регіонального розвитку на загальнонаціональному рівні
ЗУ “Про стимулювання розвитку регіонів”	2005	Запроваджено стратегічне планування регіонального розвитку
Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2015 року	2006	Визначено принципи планування та стратегічні пріоритети розвитку
Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року	2014	Визначено цілі державної регіональної політики та основні завдання центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування

Значущою подією, що мала безпосередній вплив на розвиток стратегічного управління в Україні можна вважати становлення засад формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України,

окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць за рахунок прийняття Закону України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” [2].

Починаючи з 2001 р. в Україні діє Концепція державної регіональної політики як складової частини національної стратегії соціально-економічного розвитку України. У тісному зв'язку зі здійсненням адміністративної реформи та впорядкуванням адміністративно-територіального устрою в Україні розпочато шлях до підвищення ефективності управлінських рішень та удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Реалізація Концепції передбачалася у два етапи (2001-2003 рік- перший етап, з 2003 – другий етап). Найбільш вагомими результатами для становлення концептуальних підходів до стратегічного управління можна вважати: формування мережі агентств регіонального розвитку; удосконалення механізмів стратегічного державного планування регіонального розвитку, системи загальнодержавного і регіонального прогнозування та планування соціально-економічного розвитку; створення економічних, організаційних та нормативно-правових передумов для реалізації основних принципів сталого, збалансованого розвитку регіонів [3]. Встановлення єдиного порядку розроблення стратегій розвитку базових адміністративних територій України (регіонів) з прийняттям Наказу “Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку” (2002 рік) можна вважати відправною точкою впровадження сучасної системи стратегічного управління адміністративними територіями в Україні.

Переймаючи основні принципи світової практики розробки стратегічних документів на враховуючи зміст та цілі Стратегії економічного та соціального розвитку України “Шляхом європейської інтеграції” на початку 2004 року затверджуються перші стратегії економічного та соціального розвитку окремих регіонів (Волинська, Одеська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька області та м.Київ) [4]. Усвідомлення доцільності використання стратегічного планування та прогнозування у сукупності з прийняттям Закону України “Про стимулювання розвитку регіонів” знаходить своє місце у Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року [5]. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, що була прийнята з терміном дії 9 років, а фактично діяла на рік менше. У зв'язку зі значними змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі країни нова стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року почала діяти з 2014 року. Для попередньої стратегії першочерговою вважалася реалізація таких завдань як: підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу; забезпечення розвитку людських ресурсів; розвиток міжрегіонального

співробітництва; створення інституціональних умов для регіонального розвитку [5].

Актуальна практика розробки стратегій і програм розвитку регіонів України як і раніше орієнтована на підвищення їх конкурентоспроможності, територіальну соціально-економічну інтеграцію і просторовий розвиток та ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку [6].

Враховуючи результати ретроспективного аналізу можна стверджувати, що концепції стратегічного управління регіонами України притаманні наступні риси:

триєдність системного, ситуаційного та цільового підходів;

урахування умов функціонування залежно від особливостей та характеристик зовнішнього середовища;

необхідність збору інформації для прийняття стратегічних рішень;

прогноз наслідків та можливість впливу на результат;

застосування таких інструментів та методів як ціль стратегії, “стратегічний набір”, стратегічний план, програма, тощо).

Перспективним напрямом подальших досліджень є вивчення сучасних підходів до стратегічного управління у зв'язку з децентралізацією влади та розвитком інституту територіальних громад в Україні.

Список літератури

1. Верховна Рада України. 5 сесія. (1996, Чер. 29). *Закон № 254к/96-ВР, Конституція України*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>. Дата звернення: Бер. 13, 2019.
2. Верховна Рада України. 5 сесія. (2000, Бер. 23). *Закон №1602-III, “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України”*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>. Дата звернення: Бер. 13, 2019.
3. Президент України. (2001, Трав. 25). *Указ № 341/2001, “Про Концепцію державної регіональної політики”*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>. Дата звернення: Бер. 13, 2019.
4. Президент України. (2004, Квіт. 28). *Указ № 493/2004, “Про Стратегію економічного та соціального розвитку України “Шляхом європейської інтеграції” на 2004-2015 роки”*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>. Дата звернення: Бер. 13, 2019.
5. Кабінет Міністрів України. (2006, Лип. 21). *Постанова № № 1001, “Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року”*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-п>. Дата звернення: Бер. 13, 2019.
6. Кабінет Міністрів України. (2014, Серп. 6) *Постанова № 385, “Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року”*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п>. Дата звернення: Бер. 13, 2019.

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРАЦІ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

На сучасному етапі реформування державного фінансового контролю, основні напрямки якого визначено Концепцією реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року [1] та планом заходів з реалізації Концепції [2], важливого значення набуває підвищення ефективності роботи органів державного фінансового контролю, зокрема зміцнення кадрового потенціалу. Особливу увагу приділено питанням збереження, зміцнення та розвитку висококваліфікованого кадрового персоналу в органах державного фінансового контролю, що вимагає створення належних умов для роботи, забезпечення достатньої чисельності працівників, а також відповідного рівня оплати праці. Як наслідок, запровадження таких заходів, повинно стати основою для популяризації роботи в органах державного фінансового контролю та створення нового іміджу її працівників з метою максимального залучення перспективної молоді [2].

Вирішення поставлених завдання вимагає оцінки ефективності праці державних аудиторів на сучасному етапі розвитку системи державного фінансового контролю, узагальнюючим показником якої є результативність. За даними аналізу сучасної наукової літератури, оцінка ефективності праці здійснюється з використанням різних методик [3], кожна з яких може бути застосована для оцінки праці державних аудиторів, враховуючи специфічні обставини професії. Найбільш доцільним є застосування методики оцінки результативності праці співробітників, що запропонована Перхун Л. П. [4]. Проте зазначена методика повинна бути узгоджена з наступними обставинами: неприйнятність показників, які знаходяться в основі оцінки результативності, необхідність застосування інших методів розрахунку інтегрального показника та потреба в удосконаленні коефіцієнтів для обчислення такого інтегрального показника. Саме перелічені зауваження й виступають відмінними рисами удосконаленого підходу з оцінки результативності праці в органах державного фінансового контролю. Показники для оцінювання результативності роботи державних аудиторів можна умовно поділити на вихідні та розрахункові, які розраховуються саме на основі

вихідних. Вихідними показниками можуть бути: заробітна плата за місяць, грн., участь в проведенні контрольних заходів, год., виконані контрольні заходи за місяць, шт., кількість не підтверджених фактів правопорушень, шт., швидкість виконання доручень, дн., рівень поданих скарг на результати узагальнених правопорушень, %, оцінка рівня дисципліни, %, оцінка дотримання термінів, %, сума виявлених фінансових порушень, грн., зміна витрат на преміювання працівників, грн.

За допомогою приведених даних можна отримати ряд розрахункових показників та коефіцієнтів, за якими безпосередньо проводиться оцінка результативності роботи державних аудиторів, а саме: K1 – вартість однієї години роботи співробітника, K2 – погодинна участь співробітника в контрольних заходах, K3 – виробіток за день – частина виконаних завдань за робочий день, K4 – частка ефективних контрольних заходів, K5 – коефіцієнт швидкості виконання доручень та робіт, K6, K7 і K8 – показники оцінки рівня дисципліни та дотримання термінів, K9 – коефіцієнт опосередкованої частки участі в сумі виявлених порушень, K10 – коефіцієнт опосередкованої частки участі у зміні витрат [4].

Після розрахунку коефіцієнтів необхідно провести їх нормалізацію з подальшим розрахунком інтегрального показника. Для розрахунку інтегрального показника результативності праці державного аудитора, перш за все, необхідно визначити значимість кожного коефіцієнта. Така задача вимагає побудови матриці попарних порівнянь з послідувочою їх нормалізацією шляхом застосування методу аналізу ієрархій. Для розрахунку інтегрального показника результативності праці державних аудиторів необхідно враховувати відповідні показники результативності праці та значимість кожного показника. Інтегральні показники результативності праці державних аудиторів характеризують рівень кваліфікаційної підготовленості співробітника, його організованості, здатності оперативно приймати рішення, нестандартно мислити, адекватно реагувати на певні ситуації.

За допомогою запропонованих показників результативності доцільно проводити оцінку результативності праці державних аудиторів, яка характеризується декількома варіантами рішень

щодо конкретного працівника: вигідно з ним працювати, необхідно прийняти ряд заходів для покращення його показників або відмовитись від нього. Для оцінки результативності праці державних аудиторів необхідно розробити спеціальну шкалу інтегрального показника результативності праці працівника. Існує декілька підходів щодо розроблення шкали узагальнюючих або інтегральних показників в економіці [5]. Скористаємось одним із них, а саме підхід, який ґрунтується на використанні кластерного аналізу для визначення неоднорідності даних в сукупності. Відомо, що застосування кластерного аналізу зводяться до чотирьох основних задач, що розв'язують за допомогою даного інструменту: розробки типології чи класифікації; дослідження корисних концептуальних схем групування об'єктів; породження гіпотез на основі дослідження даних; перевірки гіпотез або дослідження для визначення, чи дійсно типи (групи), виділені тим або іншим способом, присутні в наявних даних [5].

Незважаючи на те, що існує багато обчислювальних процедур, у результаті яких отримуються різні види дендрограм, тобто декілька різних розшарувань об'єктів, наразі існують уже надійні методи кластерного аналізу, що пройшли численні перевірки. Однією з таких процедур, що заслуговує на довіру є метод Уорда.

Принцип Уорда (Ward) слід вважати найкращим принципом відстані між кластерами, згідно з яким два кластери будуть найближчими, якщо в разі їх об'єднання мінімізується приріст загальної дисперсії. Цільова функція подається як середньогрупова сума квадратів чи сума квадратів відхилень. Спочатку, коли кожен кластер складається з одного об'єкта, середньоквадратичне відхилення дорівнює 0. За методом Уорда об'єднуються ті групи чи об'єкти, для яких середньоквадратичне відхилення отримує мінімальний приріст. Метод передбачає знаходження кластерів майже однакових розмірів, які мають гіперсферичну форму. Необхідно вважати це перевагою використання саме методу Уорда для класифікації об'єктів у групи для побудови шкали. Для обчислень кластерного аналізу в ППП Statgraphics потрібно активізувати меню Special/Multivariate Methods/Cluster Analysis. У результаті чого маємо розшарування державних аудиторів за рівнем інтегрального показника результативності праці на чотири групи. Дендрограма працівників органів державного фінансового контролю (державних аудиторів) за рівнем інтегрального показника результативності праці дає змогу провести структурний аналіз. В результаті структурного аналізу складу кожної групи можна зробити висновок, що шкала буде нерівномірною за інтервалами. Згідно кількості груп працівників буде чотири інтервали на шкалі. Скористаємось центроїдними значеннями показника в кожній із чотирьох груп. Застосувавши інструменти описової статистики

для кожної групи працівників, отримали мінімальні, максимальні значення показника, розмах, середньоквадратичні відхилення, варіацію. Отже, шкала значень інтегрального показника результативності праці буде мати чотири рівні:

1 – висока результативність (72–100) – вигідно тримати державного аудитора;

2 – достатня результативність (66–72) – можна тримати державного аудитора, але слід намагатися виявити причини, що заважають працювати більш результативно;

3 – результативність нижче достатньої (61–66) – така результативність характерна для людей, що поєднують декілька пріоритетів, можна тримати для виконання таких завдань, що добре контролюються і результати однозначно перевіряються;

4 – низька результативність (0–61) – слід відмовитись від державного аудитора.

Згідно вищевказаних рекомендацій, необхідно виявити причини, що заважають працювати більш результативно. Серед заходів, що слід застосовувати до цих працівників, доцільно виділити наступні: пройти курси підвищення кваліфікації; взяти участь у семінарах з проблемних питань; ретельніше готувати нормативно-правову базу згідно тематики перевірки, що дасть змогу економити час тощо. В ході проведених досліджень, було оцінено результативність праці державних аудиторів в Північно-східному офісі Держаудитслужби. Отримані результати дозволили зробити висновок, що не всі працівники входять в першу групу з високою результативністю праці. Виявлено таких працівників, що потребують застосування додаткових контрольних заходів з боку керівництва.

Список літератури

1. Концепція реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року : *розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 травня 2018 р.*, № 310-р. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/310-2018-p>. Дата звернення: Берез. 25, 2019.
2. План заходів з реалізації *Концепції реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2018 р.*, № 841-р. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/841-2018-p>. Дата звернення: Берез. 25, 2019.
3. Ю. В. Міронова, Б. Є. Грабовецький, та М. В. Коломієць, “Формування структури показників оцінки ефективності праці в системі ресурсозбереження підприємства”, *Економічний простір: зб. наук. пр. Дніпропетровськ : ПДАБА, №107, 2016*, с. 201–217.
4. Л. П. Перхун, та І. П. Манжула, “Методика оцінки результативності праці віддалених робітників”, *Електронне науково-фахове видання “Ефективна економіка”*, 2011.
5. В. С. Пономаренко, та Л. М. Малярець, *Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем: навч. посіб.*, Х.: Вид. ХНЕУ, 2009.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасній економіці ключовим поняттям при вивченні й оцінюванні діяльності будь-якого підприємства є конкурентоспроможність. Поняття конкурентоспроможності підприємства містить у собі великий комплекс економічних характеристик, які визначають стан підприємства на ринку.

Дослідження конкурентоспроможності підприємства в умовах економічної ситуації, яка склалась в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі. Джерелами конкурентних переваг є організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємства, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо укріплення конкурентних переваг.

Низький рівень конкурентоспроможності продукції може виникати внаслідок [1]: фізичного і морального зносу основних засобів і технологій; низьких темпів науково-технічного прогресу; відсутності матеріальних стимулів і мотивації до підвищення якості продукції та розширення її асортименту; впровадження міжнародних умов стандартів, які не підійшли багатьом підприємствам; недооцінки товаровиробників великого значення випуску екологічно чистих продуктів харчування.

Щоб конкурувати на сучасному ринку потрібно постійно вдосконалюватися. Необхідно приділяти увагу головним трьом напрямам підвищення конкурентоспроможності продукції: технічному, організаційному та соціально-економічному [2]: використання досягнень науки та техніки в процесі проектування; технологічної дисципліни; забезпечення необхідної оснащеності виробництва; удосконалення стандартів та технічних умов, що застосовуються, сертифікація продукції; впровадження сучасних форм та методів організації та управління виробництвом; удосконалення методів контролю та самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції; розширення прямих господарських зразків між виробниками та споживачами; Узагальнення та використання провідного вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо підвищення якості та конкурентоспроможності продукції; застосування узгодженої системи прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів; встановлення прийнятих для виробників та споживачів цін на продукцію; використання належної мотивації праці всіх категорій персоналу; всебічна активізація людського чинника та проведення кадрової політики, яка адаптована до ринкових умов

господарювання.

Одним із найважливіших аспектів процесу управління конкурентоспроможності підприємства є її оцінювання, яка необхідна для визначення рівня конкурентоспроможності, проаналізувати позицію підприємства відносно конкурентів, встановити напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства виступає агрегованим показником його конкурентних можливостей і здатності оперативно реагувати і пристосовуватися до факторів мінливого зовнішнього середовища.

Неоднозначність існуючих у сучасній науковій літературі методичних підходів до дослідження конкурентоспроможності підприємства зумовлює і множинність використовуваних методів її оцінки.

Якісні методи оцінки мають невеликий ступінь математичних розрахунків, оскільки там характерна трудомісткість реалізації та дискретність оцінювань. Дані методи не надають повної можливості отримати достовірну оцінку конкурентоспроможності підприємства під час аналізу та отримання пріоритетних напрямків поліпшення конкурентних позицій на ринку.

Кількісні методи надають шанс оцінювати безпосередньо діючі шанси господарства у конкуренції за вигідні зони функціонування та приймати зважені тактичні та стратегічні рішення у діяльності.

Крім загальної класифікації методів в економічній теорії існує декілька підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства, основними з яких є:

- 1) методи, що побудовані на теорії ефективної конкуренції;
- 2) методи, засновані на аналізі порівняльних переваг;
- 3) методи, який ґрунтуються на теорії якості товару;
- 4) методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства і галузі;
- 5) метод, заснований на теорії мультиплікатора;
- 6) метод визначення позиції в конкуренції з погляду стратегічного потенціалу підприємства;
- 7) методи, засновані на порівнянні з еталомом;
- 8) матричні методи оцінювання конкурентоспроможності;
- 9) комплексні методи та ін.

Вказані методи кардинально відрізняються за своєю сутністю та базою формування показників

конкурентоспроможності. Використання їх може бути зручним в різних ситуаціях залежно від специфіки галузі, до якої належить досліджуваний об'єкт [3].

На основі вивчення існуючих наукових підходів до угруповання досліджуваних методів, всю сукупність існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства можна розділити на п'ять груп: матричні, графічні, індексні, аналітичні та комплексні методи.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів. Матричні методи використовують при діагностиці становища даного підприємства на ринку відносно його конкурентів та при діагностиці асортиментної структури продукції підприємства відносно ситуації на ринку.

Використання графічних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на побудові “багатокутника конкурентоспроможності” або “радіальної діаграми конкурентоспроможності”. Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є його простота та високий ступінь – наочність. Усі фактори конкурентоспроможності, на основі яких створюється інформаційне поле, повинні мати рівнозначний вплив на конкурентоспроможність і один на одного. Лише за таких умов розрахований інтегральний показник буде достовірний.

Загальним недоліком матричних і графічних методів є те, що вони не забезпечують необхідного системного погляду на конкурентоспроможність, не враховують різну вагу факторів конкурентоспроможності.

Більш комплексними при оцінці конкурентоспроможності підприємств є індексні методи. Реалізація індексних методів зазвичай здійснюється за рядом етапів. Базою для порівняння можуть виступати галузеві показники, показники підприємства-лідера ринку чи ретроспективні показники оцінюваного підприємства.

Аналітичні або розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на здійсненні розрахунково-аналітичних операцій із вхідними даними. При цьому, в залежності від конкретної методики аналізу, застосування даних методів може передбачати як прості арифметичні операції, так і досить складні розрахунки.

Найбільш ґрунтовними методами оцінки конкурентоспроможності підприємства є комплексні методи, оскільки вони орієнтовані на аналіз усього спектру найважливіших параметрів функціонування підприємства. Перевагою таких методів є отримання достовірної і найбільш точної інформації про конкурентоспроможність підприємства, його переваг «вузькі місця» за найбільш розширеним переліком порівняльних переваг [4–8].

При діагностиці і стратегічному аналізі

агрегованих та диверсифікованих підприємств використовують зазвичай матричні та графічні методи, тощо що ці методи є простою формою оцінки різноманітних сфер (видів) діяльності підприємства. Також на практиці матричні та графічні методи зазвичай комбінують із розрахунковими.

Для найбільш повної оцінки конкурентоспроможності підприємства найчастіше використовують індексні та аналітичні методи. Однак, окремі вчені наполягають, що оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на комплексному методі, який враховує як і внутрішнє, так і зовнішнє середовище, рівень фінансової стійкості підприємства і реальне становище підприємств-конкурентів.

Для визначення конкурентоспроможності продукції використовують дві групи показників: якісні і вартісні. При виборі їх треба враховувати, що конкурентоспроможність визначається тільки тими показниками, які представляють інтерес для конкретного споживача. Особливу увагу слід приділяти регламентуючим показникам, які обумовлюють принципіальну можливість реалізації продукції на конкретному ринку.

Підприємство повинно завжди реагувати на зміни ринку, де реалізується продукція, звертати увагу на потреби і бажання покупців, мати інформацію про рівень довіри споживачів до своїх товарів. Адже шлях до бажаного іміджу досить складний і довгий. Деякі підприємств йдуть до нього роками.

Таким чином, щоб забезпечити конкурентоспроможність продукції на необхідному рівні, необхідно кількісно її оцінити. Бо без такої оцінки всі намагання підприємства залишатися конкурентоспроможним будуть марними.

Список літератури

1. А. Альхасан, “Повышение конкурентоспособности продукции на предприятии”, *Молодой ученый*, №8, с. 69 – 75, 2012.
2. Н. П. Тарнавська, *Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика*, Тернопіль, Україна : Економічна думка, 2008.
3. А. О. Левицька, “Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації”, *Механізм регулювання економіки*, № 4, с. 155 – 168, 2013.
4. Г. О. Холодний, *Маркетингова товарна політика*, Харків: ХНЕУ, 2006.
5. Н. А. Хрущ, “Сучасні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства”, *Вісн. Хмельн. нац. ун-ту*, № 5, с. 153 – 198, 2010.
6. О. А. Швиданенко, *Сучасні критерії конкурентоспроможності: ефективність та інноваційність* Харків, Україна: ХНАДУ, 2008.
7. О. Т. Юданов, “Конкуренция: теория и практика”, *“Гном Пресс”*, №2, с. 384 – 403, 2008.
8. О. Г. Янковий, *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія*, Одеса: Атлант, 2013.

ЦІННОСТІ, ЯК СКЛАДОВА ПАРАДИГМАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАУКИ

Все більшу увагу практиків та науковців привертає питання не лише цінності самої науки, а й роль цінностей в науці, в парадигмальному розвитку науки. Сформований в класичній науці ідеал цілковитої ціннісної нейтральності пізнання, виявився принципово нереалізовним. Однак вимога (цінність) неупередженості, яка пов'язана з цим ідеалом, є актуальною й в сучасній науці, але при цьому розуміння неупередженості дещо змінилось – неупередженість передбачає радше рефлексію над власними упередженнями, аніж досягнення цілком об'єктивного бачення. Як відмічає М. Кругляк “усвідомлення ціннісної навантаженості пізнання є кроком до об'єктивнішого бачення науки” [1].

Актуальність аксіологічної складової в розвитку сучасної цивілізації та зокрема науки обумовлена тим, що подальший прогрес цивілізації нерозривно пов'язано із наукою, а розвиток науки у посткласичний період без врахування людських та соціокультурних (а отже, ціннісних) аспектів функціонування та подальшого розвитку неможливо [2, с. 86]. Як відмітив Т. Кун саме звернення до такого зовнішнього критерію, як запитання про цінності, що лежить цілком поза сферою нормальної науки робить розгляд наукової парадигм революційним [3].

В методології науки поняття цінностей відноситься до одних із самих складних та багатозначних [4, с. 112]. Офіційна наука декларує такі ціннісні орієнтири, як знання та істина [2, с. 215]. В своїй роботі “Наука і цінності” Л. Лаудан задає чіткі інтерпретативні рамки поняття цінностей: “вони розглядатимуться винятково як когнітивні цінності, що виступають методологічними нормами для окреслення наукової раціональності” [5]. При такому підході мова не йде ні про моральні аспекти діяльності науковців, ні про наукове обґрунтування моральних теорій.

Ієрархічність наукових дебатів визнавали як “раціоналісти” типу К. Поппера (зокрема, К. Гемпель або, скажімо, Г. Райхенбах), так і “релятивісти” Кун. Ця модель традиційно складається з трьох рівнів: фактуального, методологічного та аксіологічного. Усі прихильники ієрархічності наукових дебатів (раціоналісти та релятивісти) сходяться на неможливості раціонального вирішення дисенсусу щодо цінностей. Але між прихильниками К. Поппера та Т. Куна є ключова розбіжність, внаслідок того, що Т. Кун не визнає наявності в усіх науковців спільних пізнавальних цінностей. З цього випливає його теза про “неспівмірність різних парадигм”; та теза “про неперекладність наукових теорій” (що становлять

основу різних парадигм) ґрунтується на жорсткій залежності нижчих рівнів ієрархії від найвищого – ціннісного. Отже, якщо науковці не мають спільних пізнавальних цінностей, їхні теорії відрізняться як на методологічному, так і на фактуальному рівні [5]. При цьому необхідно відмітити судження К. Поппера “що різні гіпотези мають наукову цінність лише в тому ступені, в якому вони виправдані експериментально” [6].

Розгляд через призму апарату теорії абстрактних властивостей змісту цінності дозволило М. С. Бургіну та В. І. Кузнецову виразити її сутність у вигляді іменованої множини (1) [4, с. 113]:

$$W = U \times S, p_k, L, \quad (1)$$

де W – цінність (значення властивостей об'єкта);

U – об'єкт універсума;

S – суб'єкт (особа, група, суспільство);

p – властивість, значима для S ;

K – функціональність критерію;

p_k – значення цінності для об'єкта ($O_b \in U$);

L – шкала цінності W .

Вище наведене визначення цінності (1) дозволяє формалізувати розгляд цінностей з нормативної сторони явища. При цьому, якщо критерії K завдано описово (формула, текст) то можливий розгляд цінностей як логіко-лінгвістичної систем, якщо деякою абстрактною властивістю то модельно-репрезентативною системами, а якщо K представлено алгоритмом то розгляд можливо як прагматико-процедурних систем.

Оскільки існує недовизначеність між рівнями ієрархії наукових дебатів, науковці можуть сходитись у цілях, але сперечатися щодо методів і теорій. Адже спільні цінності не диктують єдино правильних методів, а спільні методи не змушують дотримуватись однакових теорій. Та навпаки, можна сходитись у теоріях та методах, але сперечатися щодо цілей та цінностей науки [5].

Якщо особисті упередження вченого дійсно можуть бути виявлені при співставленні з судженнями інших науковців, то суттєво складніші у випадку із колективними упередженнями, які поділяють все наукове співтовариство [1]. Цінності функціонують постійно, їхня надважливість проявляється тоді, коли члени тої чи іншої наукової спільноти мають виявити кризу або – згодом – стати

одним із несумісних напрямів дослідження в їхній галузі науки [3].

Для того, щоб зрозуміти, чому наука розвивається, а це безсумнівно так, необхідно не розплутувати подробиці біографій і особливості характерів, що призводять кожного індивіда до того чи іншого приватного вибору теорії, хоч це питання саме собою цікаве. Необхідно виявити «спосіб, у який специфічна система узвичаєних цінностей взаємодіє зі специфічними досвідченими даними, визнаними співтовариством фахівців» із метою гарантувати, що більшість членів наукового товариства вважатиме певну одну систему аргументів, а не будь-яку іншу [3]. При розвитку науки внутрішня цінність теорії, що буде спростовувана, відмічає К. Поппер, навряд чи може залежати від того, що її спростування відкладається на деякий час, але він же зауважує, що цінність наукової теорії проявляється в її продуктивності [6].

В розвитку науки Т. Кун виділяє цінності як елемент “дисциплінарної матриці” до складу якої також належать формальний апарат й мова, що використовується в конкретній науковій дисципліні, “метафізичні компоненти”, що визначають найбільш фундаментальні теоретичні й методологічні принципи світорозуміння, а також конкретне рішення проблеми. При цьому, саме цінності задають панівні ідеали й норми побудови й обґрунтування наукового знання. Він відзначав, що відповідно до можливостей цінності мають бути простими, не самосуперечливими та правдо-подібними, тобто сумісними з другими, паралельно і самостійно розвиненими теоріями. Варто враховувати, що “Значно більшою мірою, аніж інші види компонентів дисциплінарної матриці, цінності можуть бути спільними для людей, що водночас застосовують їх по-різному” [3].

К. Поппер припускає, що при формуванні наукової парадигми такі традиційні філософські підстави для вибору, як точність, простота, результативність функціонують як цінності, отже науковці можуть їх застосовувати по-різному (кожний по-своєму), в індивідуальних та колективних варіантах, при цьому віддаючи їм належне. Якщо два науковця розходяться, скажімо, в оцінці відносної результативності їхніх теорій або якщо вони погоджуються з цим, але по-різному оцінюють цю відносну результативність, скажімо, межі можливого вибору теорії, то жодного з них не можна звинуватити в помилці. Наукова спільнота інтенсивно розвиває систему цінностей саме в період наукової кризи та її подолання.

В подальших своїх роботах Т. Кун зазначав, “що нестача уваги до таких цінностей, як внутрішня і зовнішня послідовність у розгляді джерел кризи і чинників у виборі теорії, являла собою слабкість мого основного тексту” [3]. Та зазначав, що ціннісні судження в будь-якій сфері вказують на дві характеристики [3]:

по-перше, узвичаєні цінності можуть бути важливими детермінантами поведінки наукової

групи навіть в тому разі, якщо не всі її члени застосовують їх однаково (інакше не було б жодних спеціальних філософських проблем, що складають предмет аксіології або естетики). Що сталося б у науках, якби узгодженість перестала б сприйматися первинною цінністю?;

по-друге, індивідуальна модифікація в використанні узвичаєних цінностей може відігравати суттєву роль в науці. Якби всі науковці досліджували кожну аномалію як джерело кризи чи були згодні приймати кожну нову теорію колеги, наука припинила б існування. З іншого боку, якби ніхто не відреагував на появу аномалій або на нової теорії вищого ступеня ризикованими ходами, то в науці було б значно менше революцій або й не було б взагалі. У таких ситуаціях звернення до узвичаєних цінностей скоріше, ніж до узвичаєних правил, може бути тим прийомом, що регулює індивідуальний вибір, за допомогою якого наукова спільнота розподіляє ризик між дослідниками.

Сучасним розвиток аксіології та створення логіки оцінок призвели до переосмислення традиційного погляду на цінності як щось суто суб’єктивне. Цінності стали предметом раціонального дослідження, хоч цілком раціональне переконання у сфері ціннісних міркувань неможливе, але все ж цінності можуть бути предметом критики чи порівняння, отже їх наявність у науковому пізнанні вже в меншому ступені асоціюється з тими вадами, які приписують суб’єктивності [1].

В цілому буде справедливо зауважити, що у контексті парадигмального розвитку науки:

всі розбіжності між науковцями при кризі передбачають появу розбіжності на рівні цілей та цінностей науки;

консенсус відносно однакових цінностей обумовив би відсутність розбіжностей у методології, теоріях та оцінці фактів (тобто лише унеможливило розвиток екстраординарної науки);

неузгодженість на рівні цінностей перешкоджає формуванню нової парадигми.

Список літератури

1. М. І. Кругльак, “Ціннісна навантаженість наукового пізнання як етична проблема”, *Філософія і політологія в контексті сучасної культури: науковий журнал*, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Вип. 4 (2), с. 38 – 43, 2012.
2. М. В. Савостьянова, *Аксиологический анализ парадигмальной науки или о роли ценностей в науке*, Киев: Изд. ПРАПАН, 2009.
3. Т. Кун, *Структура научных революций*; пер. О. Васильев. Київ: Port-Royal, 2001.
4. М. С. Бургин, и В. И. Кузнецов, *Аксиологический аспект научных теорий*, Киев: Наукова думка, 1991.
5. Ю. Ю. Макух, “Сітчаста” модель Ларрі Лаудана: спроба раціональної реінтерпретації парадигмальних зсувів”, *Наукові записки НаУКМА*, т. 167: Філософія та релігієзнавство, с. 76 – 81, 2015.
6. К. Popper, *The Logic of Scientific Discovery*, London, United Kingdom, Routledge, 2002.

ВИДИ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Цифровізація та глобалізація світової економіки, необхідність хеджування ризиків в умовах фінансової кризи призводить до появи різноманітних фінансових інновацій, загострює проблеми стимулювання та прискорення їх впровадження в фінансовому секторі.

Цифровізація економіки змінила систему економічних відносин. Цифрова економіка це – економіка, яка заснована на нових методах генерування, обробки, збереження, передачі даних, а також цифрових комп'ютерних технологіях [1, с. 69]. В умовах цифровізації світової економіки, посилення глобалізаційний та інтеграційних процесів фінансові та банківські установи для забезпечення належного рівня ліквідності та прибутковості повинні активно впроваджувати комп'ютерні технології в свою діяльність, співпрацювати з високотехнологічними компаніями щодо розробки та впровадження комп'ютеризованих бізнес-процесів, використовувати нові фінансові продукти для задоволення потреб споживачів й зниження фінансових ризиків.

Під впливом цифровізації економіки фінансові інститути також зазнають суттєвих інституціональних змін, які проявляються у зменшенні ефективності використання традиційних моделей надання фінансових послуг з прив'язкою до географічного знаходження фінансової установи, комбінуванні, диференціації та інтеграції фінансових послуг, комплексному використанні нових продуктів та інформаційних технологій, електронних міжбанківських і фінансово-торговельних систем.

Наявність різних за змістом та сферами застосування фінансових інновацій обумовлює актуальність проведення досліджень щодо уточнення сутності та змісту фінансових інновацій, узагальнення їх класифікації для формування збалансованого портфелю фінансових інновацій, управління процесом їх створення та використання.

Існує багато думок щодо сутності та класифікації фінансових інновацій. Гапонюк М. А., Дегтярьова Н. В. визначаються фінансові інновації як створення й популяризація нових фінансових інструментів, технологій, інститутів та ринків, що також передбачає інституційні інновації, інноваційні продукти і процеси. [2, с. 60]. В цьому визначенні підкреслено види фінансових інновацій, а саме інституційні інновації, пов'язані зі створенням нових типів фінансових компаній (дисконтні брокерські фірми, інтернет-банки тощо),

інноваційні продукти (деривативи), інноваційні процеси (нові способи ведення фінансового бізнесу, що включають онлайн банкінг, телефонний банкінг, нові способи впровадження інформаційних технологій тощо).

З точки зору Пантелеєвої Н. М. фінансова інновація визначається як результат творчого пошуку нового підходу до вирішення проблеми у фінансовій галузі, який реалізується шляхом створення та дифузії нових фінансових інструментів, продуктів, технологій, процесів, інститутів, орієнтованих на управління фінансовими ресурсами та ризиками з метою забезпечення розвитку, конкурентоспро-можності та фінансової стійкості в умовах мінливості економічного середовища, невизначеності та інформаційної асиметрії [3]. У даному визначенні фінансових інновацій акцент зроблено на мету їх створення.

Колінець Л. Б. підкреслює роль фінансових інститутів та нормативно-правової бази в створенні фінансових інновацій, які визначає як зміни в механізмі функціонування, а також нові рішення і нововведення для фінансових ринків, фінансових інститутів, фінансових інструментів і нормативно-правової бази їх функціонування. [4, с. 31]

В дослідженні [4] фінансові інновації розглядаються у вузькому та широкому сенсі. У вузькому значенні фінансові інновації визначаються як будь-які нововведення у фінансових інструментах – (абсолютно нові інструменти, комбінації традиційних інструментів, модифікації традиційних інструментів, нове застосування наявних інструментів і т. п.). У широкому значенні фінансові інновації включають будь-які нововведення у будь-якому з елементів фінансової системи (ринки, інститути, інструменти, регулювання). [4, с. 31].

Колінець Л. Б. поділяє фінансові інновації в широкому сенсі на продуктові інновації (нові фінансові інструменти, контракти, прийоми, ринки); процесні інновації (вдосконалення процесів розміщення цінних паперів, здійснення розрахунків за операціями чи оцінки активів); інновації перенесення ризику (виникають у результаті роз'єднання чи поєднання різних інструментів для отримання нових інструментів з іншими характеристиками ризику – це інструментальні інновації та постконтрактні інно-вації). Інновації фінансових інструментів поділяють-ся на інновації, пов'язані з інструментами участі в ка-піталі та інновації, пов'язані з борговими інстру-ментами [4, с. 30].

Федулова Л., Лебедева Н. поділяє фінансові інновації на інновації фінансових продуктів та інструментів та на інновації фінансових процесів. [5, с. 13] До інновацій фінансових продуктів та інструментів відносяться інструменти фінансування (корпоративні та боргові папери), інструменти хеджування (деривативи), спеціальні фінансові послуги (злиття і поглинання, внутрішній викуп компаній, проектне фінансування). Інноваційні фінансові процеси охоплюють інновації, обумовлені вдосконаленням технологій (електронний банкінг, електронні гроші та ін.) та інновації в засобах фінансування та виконання (сек'юритизація активів, створення пулів та ін.).

З нашої точки зору, доцільно розрізняти продуктові фінансові інновації, інновації фінансових процесів та інституційні інновації, що стосуються безпосередньо організаційних форм фінансових установ, регулювання їх діяльності тощо.

За причинами виникнення фінансові інновації поділяють на автономні та індуковані [6]. Автономні інновації мають дещо спонтанне походження, індуковані інновації можуть бути реакцією на зміну умов ринку або зовнішніх умов функціонування. Більшість фінансових інновацій є індукованими, оскільки вони створюються та поширюються як результат реакції ринків та інститутів на зміну регуляторних та економічних обмежень для фінансових послуг, та є способом подолання таких обмежень та зниження ризиків.

Індуковані фінансові інновації поділяють на захисні інновації, як відповідь на зміни регуляторних вимог; агресивні, що створюються спеціально для просування на ринок; інновації у відповідь на потреби клієнтів; протекціоністські для потреб власного інвестиційного менеджменту [6, с. 300].

За цілями створення фінансові інновації можливо поділити на інновації для вдосконалення фінансових ринків, інновації для подолання проблем асиметричності інформації, інновації для мінімізації транзакційних та інших витрат, інновації для подолання недосконалого оподаткування та регулювання, інновації для зменшення ризиків в умовах глобалізації та зростаючої волатильності. [2, с. 61].

За ступенем новизни фінансові інновації поділяють на нові фінансові продукти (іпотека з плаваючою відсотковою ставкою, біржові пайові фонди), нові фінансові послуги (Internet-торгівля фінансовими інструментами і валютними індексами, Internet-банкінг), нові фінансові технології – електронний облік і обіг цінних паперів та об'єктів застав, комп'ютеризована рейтингова оцінка кредитоспроможності позичальників), нові форми організації фінансових структур (електронні банки, електронне страхування, біржові електронні системи) [7, с. 31].

До методів створення фінансових інновацій відносять модифікацію (зміна одного або кількох параметрів існуючих інструментів), комбінування

(поєднання декількох фінансових продуктів у єдиний), декомпозиція (відокремлення певних параметрів інструменту один від одного), пакетний (створення синтетичних продуктів).

Таким чином, в умовах цифровізації економіки до основних видів фінансових інновацій відносяться продуктові, інституційні та процесні інновації у фінансовій сфері. Фінансові інновації доцільно класифікувати за причинами виникнення, цілями створення, ступенем новизни, методам створення. Узагальнена класифікація фінансових інновацій є теоретичним підґрунтям для формування методичних рекомендацій щодо організації їх розробки та впровадження.

Використання фінансових інновацій в умовах цифровізації економіки привносить нові виклики та загрози усім учасникам процесу їх створення та впровадження. В фінансовій сфері підвищуються ризики втрати інформації через кібератаки, системні та програмні збої, виникають ризики зниження контролю за здійсненням фінансових послуг з використанням цифрових технологій та мережі Інтернет, виникають умови для проведення шахрайських фінансових операцій, що обумовлює необхідність підвищення інформаційної безпеки. Успішне використання фінансових інновацій клієнтами фінансових та банківських установ в цифровій економіці потребує підвищення фінансової грамотності населення насамперед з метою оволодіння навичками отримання фінансових послуг онлайн з використанням інтернет-банкінгу та інших інформаційних систем.

Список літератури

1. Н. М. Пантелєєва, “Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози”, *Приазовський економічний вісник*, № 3(03), с. 68 – 73, 2017. [Електронний ресурс]. Доступно: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/3_03_uk/17.pdf. Дата звернення: Лют.14, 2019.
2. М. А. Гапонюк, і Н. В. Дегтярьова, “Фінансові інновації на українському біржовому ринку”, *Фінанси України*, № 2, с. 59 – 69, 2012.
3. Н. М. Пантелєєва, “Ринок фінансових інновацій: основи формування та розвитку”, *Вісник Університету банківської справи НБУ*, № 2, с. 82 – 86, 2011.
4. Л. Б. Колінець, “Фінансові інновації як чинники трансформації світового фінансового порядку”, *Економіка і суспільство*, вип. 15, с. 28 – 32, 2018. [Електронний ресурс]. Дата звернення: Лют.14, 2019.
5. Л. Федулова, і Н. Лебедева, Фінансові інновації в модернізації економічної системи, *Світ фінансів*, № 4, с. 7-18, 2011. [Електронний ресурс] Доступно: <http://sf.tneu.edu.ua/index.php/sf/article/download/562/570>. Дата звернення: Лют.14, 2019.
6. Ю. О. Смолянська, *Інноваційні інструменти фінансового ринку*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.3/299.pdf>. Дата звернення: Лют.14, 2019.
7. В. Шевченко, Фінансові інновації та сучасні інструменти міжнародних фінансових ринків, *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, сер. Економіка*, вип. 133, с. 30 – 33, 2012. [Електронний ресурс]. Доступно: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/133_9.pdf. Дата звернення: Лют.14, 2019.

ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

Необхідність вдосконалення фінансової стійкості банку обумовлена подальшим успішним розвитком як банківської системи в цілому, так і підвищенням ефективності діяльності і стійкості функціонування досліджуваного банку. Питання дослідження управління фінансової стійкості банку залишається недостатньо вивченим.

Зокрема, це стосується процесу проведення діагностики та оцінки стану фінансової безпеки банку, застосування фінансового інструментарію для подолання негативних явищ та ін. [1 – 3]. Існуючі методики в основному розроблені для кожного окремого банку з урахуванням його специфіки та не дозволяють всім учасникам ринку на основі відкритої інформації з достатнім ступенем адаптованості до спеціалізації, змінних умов і специфіки функціонування виробити відповідний механізм забезпечення фінансової безпеки та адекватні критерії оцінки її стану для кожного банку та банківської системи в цілому. Тому особливої актуальності набувають дослідження теоретичних і методичних підходів до фінансової безпеки банку з позицій відкритого інформаційного простору. Такі фактори, як поліпшення якості корпоративного управління, включаючи досягнення більшої прозорості діяльності банку, ефективності ризик-менеджменту, вдосконалення відносин органів управління банку, акціонерів і зацікавлених осіб, в значній мірі можуть сприяти досягненню мети підвищення ефективності вдосконалення фінансової безпеки банку. Формування та подальше поліпшення банками систем управління ризиками, наближення їх до відповідних міжнародних стандартів дозволяють зменшити схильність банківського сектора ризиків, що приймаються на себе. Поряд з цим позитивний вплив на ризики банківської діяльності може надавати проведення заходів щодо узгодженості динаміки зростання активів банківського сектора з темпами економічного зростання.

Важливе місце в системі безпеки займає створення інженерно-технічних засобів охорони об'єктів і забезпечення збереження матеріальних цінностей.

Тому в основу плану повинні бути покладені відомості про структуру та функції організації, кошти, необхідні для підтримки її діяльності, величиною збитку від неможливості нормального функціонування, особах, які візьмуть на себе управління в кризовій ситуації, і процедурах, які вони будуть використовувати.

Для структуризації процесу розробки плану необхідно використовувати відповідну методологію, що забезпечить облік всіх факторів безперервності.

Методологія складається зі стадій та етапів, в сукупності складових життєвого циклу проекту по розробці плану забезпечення безперервності діяльності банку.

Планування діяльності досліджуваного банку базується на таких основних чинниках як якість послуг, ефективність роботи, можливість розвитку організації діяльності. Багато в чому воно забезпечується технологією, прийнятою в банку. Тому важливо, щоб при виявленні критичних областей діяльності враховувалася їх залежність від технологічних складових. Раніше плани на випадок непередбачених обставин враховували тільки лиха, пов'язані з комп'ютерною технікою. Це був дуже вузький підхід. Для забезпечення безперервної діяльності необхідно враховувати всі взаємопов'язані зовнішні і внутрішні чинники, в тому числі ручні методи обліку та обробки інформації. Найбільш важливими факторами, що забезпечують успіх планування, є облік всіх дрібниць і поетапна розробка кожного невеликого елемента плану.

Система фінансової безпеки банку – це форма упорядкування завдань та функцій, які відповідно до принципів фінансової безпеки пов'язані у процесі взаємодії, спрямована на своєчасне виявлення, відображення або ліквідацію зовнішніх і внутрішніх загроз. Формування системи фінансової безпеки забезпечують такі принципи: необхідність акумулювати дані фінансово-економічного аналізу діяльності банківської установи, банківського менеджменту та маркетингу; використання неформальних методів аналізу, що дає можливість підвищити об'єктивність і вірогідність результатів оцінки та прийняття більш конкретних управлінських рішень, а також принцип розгляду інформації як ресурсу банку з особливостями управління.

Удосконалення системи фінансової безпеки банку здійснюється за рахунок виконання завдань із забезпечення надійного захисту та виконання функцій. У результаті дослідження існуючої практики оцінювання результатів банківської діяльності з урахуванням їх впливу на фінансову безпеку можна зробити висновок про необхідність механізму формування системи фінансової безпеки.

Такий механізм – це сукупність процесів та станів системи фінансової безпеки банку щодо

реалізації етапів її формування на основі використання низки методів, засобів і інструментів. Цей механізм належить до багатомодельних задач, оскільки таку складну систему неможливо повністю охарактеризувати за допомогою неподільного показника.

Математичний апарат, з одного боку, повинен бути досить простим і конструктивним щодо аналізу і синтезу стратегій безпеки банку, а з іншого – універсальним і адекватно відображати дійсність.

На сьогодні не існує єдиного механізму формування системи фінансової безпеки банку. Забезпечення фінансової безпеки банку є безперервним і складним процесом. На основі аналізу та узагальнення результатів проведених досліджень методичних підходів до механізму формування системи фінансової безпеки банку запропоновано її декомпозицію за рівнями формування, контролю й управління. Це, на відміну від існуючих підходів, дозволяє досягти такої організації структури системи фінансової безпеки, що дасть змогу підвищити ефективність використання ресурсного потенціалу та адаптувати систему фінансової безпеки до поточної задачі.

Структуризація системи фінансової безпеки банку зумовлює її розподіл на окремі компоненти (декомпозиційний підхід) і визначення умов та критеріїв оцінювання до кожного компонента. “Подрібнення” системи повинне продовжуватися до досягнення мінімальної кількості параметрів, що впливають на окремий її компонент. Після визначення відповідних значень параметрів компонента системи проводиться їх узгодження з параметрами інших компонентів певного рівня, виявляється ступінь їх впливу.

Моделювання як засіб політики фінансової безпеки широко використовується спеціалістами банківських установ. Математичний апарат, із одного боку, повинен бути досить простим і конструктивним щодо аналізу і синтезу стратегій безпеки банку, а з іншого – універсальним і адекватно відображати дійсність.

Вітчизняні та закордонні вчені вже мають певний досвід у моделюванні систем безпеки, але єдиної методики моделювання поки не існує. Вважаємо, що існуючі методики моделювання не мають прогностичних якостей і не дозволяють обґрунтовано змінювати структуру системи ще до настання негативних ситуацій.

Загальними моделями системи безпеки є такі, що дозволяють визначати (оцінювати) загальні характеристики зазначеної системи та її процесів на відміну від локальних і дискретних моделей, що забезпечують визначення (оцінки) деяких локальних або дискретних характеристик системи або її процесів [4].

Загальну модель системи безпеки можна представити у вигляді тривимірної системи, всіяма якої будуть взаємопов’язані і взаємозалежні вектори: “Напрямки забезпечення”, “Методи досягнення”, “Витрати на досягнення”. Атрибути і типи сутностей поєднуються зв’язками. Зв’язок між типами сутностей відбиває фактичну або можливу взаємодію між ними. Атрибут, що дозволяє однозначно ідентифікувати певний тип сутностей, називають ключем. Як відомо, для кожної банківської установи існує велика кількість потенційних загроз, вірогідності настання яких різняться між собою. В зв’язку з обмеженістю банківських ресурсів попередження і протидія абсолютно всім видам загроз неможлива. Не всі існуючі загрози банку рівноцінні між собою, тому важливо вибрати ті з них, які призводять до малої чутливості критерію якості. Банківська діяльність охоплює майже всі сфери людського життя. Залежно від спеціалізації кількість об’єктів захисту в банківській установі може різнитися.

Загалом об’єкти захисту в банку можна розподілити на основні групи: фінансові ресурси (національна та іноземна валюта, комерційні операції й угоди банку, дорогоцінності, фінансові документи); персонал банку (керівництво і вищий менеджмент банку, особи, які мають доступ до його таємниць, інші працівники банку); матеріальні засоби (будівлі, сховища, обладнання, транспорт, засоби і системи інформатизації); інформаційні ресурси банку з обмеженим доступом (відомості, що є банківською та комерційною таємницею банку і його конфіденційною інформацією) [2].

Таким чином, з метою забезпечення фінансової стійкості банку його діяльність повинна підлягати всебічному та суворому контролю. Національний банк України здійснює зовнішній контроль за діяльністю банків шляхом реалізації функції банківського регулювання та нагляду, що базується на Основних принципах ефективного банківського нагляду, опублікованих Базельським комітетом з питань банківського нагляду.

Список літератури

1. В. С. Пономаренко, О. М. Колодізев, та В. Ф. Тищенко, *Гроші та кредит: компетентність і реалізація грошово-кредитної політики в Україні*, Харків : ВД “ІНЖЕК”, 2014.
2. С. М. Побережний, “Фінансова безпека банківської діяльності”, Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”, Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010.
3. Р. Г. Сніщенко, “Механізм формування системи фінансової безпеки банку”, *Економіка і регіон*, № 6, с. 136 – 140, 2012.
4. Р. С. Вовченко, “Напрями підвищення фінансової безпеки банківського сектору економіки України”, *Фінансовий простір*, № 3, с. 87–92, 2015.

МІЖНАРОДНИЙ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Побудова в Україні демократичної та економічно розвинутої держави неможлива без забезпечення ефективної взаємодії між державою, бізнесом та громадянським суспільством. Залучення громадян до процесу прийняття рішень безпосередньо чи опосередковано впливає на їхній добробут. Велику роль у такому процесі відіграють органи місцевого самоврядування, які обираються територіальними громадами для представництва інтересів громадян та забезпечення вирішення проблем місцевого значення. В останні десятиліття саме система місцевого самоврядування, як особливий вид публічної влади, привертає до себе все більшу увагу з боку політиків, дослідників, громадських діячів і різних груп зацікавлених громадян.

Досвід європейських країн демонструє, що шляхи розвитку та вдосконалення системи місцевого самоврядування тісно пов'язані з процесами розвитку громадянського суспільства та становлення демократії, посилення ролі громадян при підготовці та прийнятті рішень на місцевому рівні [6; 9]. Враховуючи те, що українська модель управління майже не змінилась з часів проголошення незалежності, спостерігається недемократичний, прозорий та застарілий процес прийняття управлінських рішень на місцевому рівні. Для того, щоб змінити таку ситуацію в країні, необхідні відповідні програми та проекти, що є неможливим без відповідного фінансування та міжнародної підтримки.

Наразі в Україні діє декілька проектів та програм, спрямованих на розвиток місцевого самоврядування, та що сприяють активній децентралізації державного врядування. Досягти цього стає можливим шляхом оптимізації системи управління, перерозподілу повноважень між центральними та місцевими органами влади; зміцнення інституційних, кадрових, фінансових спроможностей місцевих органів управління та громад; підтримки ініціатив громад з покращення умов проживання, відновлення соціальної та комунальної інфраструктури, екології, місцевого економічного розвитку; покращання доступності та якості публічних послуг; впровадження ефективних моделей управління, кращого міжнародного та місцевого досвіду децентралізації та місцевого самоврядування, впровадження та удосконалення процесів бюджетного планування та контролю за виконанням бюджетів. Серед найбільш відомих діючих міжнародних проектів та програм щодо

розвитку місцевого самоврядування є [2; 3; 8; 10 – 12]:

швейцарський проект DESPRO (2007 – 2020 рр., 9,3 млн. CHF), який спрямований на оптимізацію системи управління та сприяння ефективному місцевому розвитку в Україні;

канадський проект “Партнерство для розвитку міст ПРОМІС / PLEDDG” (2015 – 2021 рр., 19,5 млн. CAD), який сфокусувався на впровадженні моделі “відкритого уряду та забезпеченні прозорості й ефективності прийняття рішень органами місцевого самоврядування”;

швейцарська програма “Електронне врядування задля підзвітності влади та участі громади EGAP” (2015 – 2019, 4,3 млн. CHF), яка спрямована на використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, що допомагатимуть поліпшити якість врядування, покращать взаємодію влади та громадян та сприятимуть соціальним інноваціям в Україні. В цьому контексті важливою метою реалізації програми є використання органами місцевого самоврядування здобутих знань, вмінь та навичок щодо застосування інструментів електронного урядування, що у підсумку сприятиме підвищенню прозорості та ефективності надання послуг населенню;

американський проект “Розробка курсу на зміцнення місцевого самоврядування в Україні ПУЛЬС” (2015 – 2020 рр. 8,2 млн. USD), який передбачає створення сприятливого середовища для зміцнення місцевого самоврядування, розвитку територіальних громад та підвищення стабільності країни;

програма U-LEAD (за підтримки Європейської Комісії, Данії, Естонії, Німеччини, Польщі, Швеції) (2016 – 2020, 102 млн. EUR), яка спрямована на вдосконалення багаторівневої системи управління, що базується на принципах прозорості, зворотної реакції та підзвітності, з метою впровадження процесів децентралізації та реформ регіональної політики;

програма Ради Європи “Децентралізація і реформа місцевого самоврядування в Україні” (2018 – 2020, 1,8 млн. EUR), яка передбачає формування сталої системи місцевого самоврядування. Так, в контексті кадрового забезпечення органів місцевого самоврядування, важливим завданням є підтримка в реформуванні системи професійного навчання відповідних посадових осіб.

Слід зазначити, що такі проекти та програми створюють новий імпульс як для демократичних

процесів, так і для надання відповідних адміністративних послуг. Окрім цього, в контексті децентралізації вони сприяють підвищенню рівня місцевих кваліфікованих фахівців та забезпеченню перепідготовки персоналу, що неможливо реалізувати без додаткової міжнародної підтримки.

Однак слід розуміти, що така практична міжнародна підтримка та фінансова допомога не може бути вічною, тому в цьому контексті важливо підвищувати привабливість служби саме в органах місцевого самоврядування. Так, першочерговими кроками в цьому напрямі є забезпечення конкурентного рівня заробітної плати та соціального пакету, які стимулюватимуть кваліфікованих фахівців у сфері міського розвитку, проектних менеджерів та юристів працювати в об'єднаних територіальних громадах.

Досліджуючи рівень місцевого самоврядування слід зазначити, що є позитивні зміни. Так, у 2016 році набрав чинності новий Закон України “Про державну службу”, для цього було сформовано та прийнято близька 50 нормативно-правових актів [1; 4]. Важливими результатами є підвищення прозорості та ефективності надання публічних послуг органами місцевого самоврядування, популяризація підходу до місцевого врядування, орієнтованого на громаду, створення бази даних на місцях тощо.

Цьому посприяли, в перу чергу, такі проекти та програми, як [5; 7]:

шведський проект “Місьцеве самоврядування та верховенство права в Україні” (2014 – 2017 рр., 28,3 млн. SEK), метою якого було зміцнення принципів верховенства права у наданні публічних послуг органами місцевого самоврядування;

проект ПРООН/ЄС “Місьцевий розвиток, орієнтований на громаду” (2014 – 2017 рр., 23,8 млн. EUR), головною метою якого стала підтримка врядування за участі громад та їх ініціатив, з метою покращення умов існування людей місцевих та сільських територій.

Більшість проведених програм та реалізованих проектів спрямовані не тільки на пропагування сталого місцевого розвитку в Україні, але й на підтримку уряду країни у сфері децентралізації шляхом використання прогресивних методів та інноваційних підходів.

Яскравим прикладом та суттєвим результатом міжнародної підтримки є відкриття регіональних центрів розвитку місцевого самоврядування. Наразі їх налічується 24 [12]. Основне призначення таких центрів – поширювати дієві практики інших європейських держав та українських регіонів, що у підсумку стимулюватиме подальший розвиток процесів децентралізації та покращуватиме якість надання адміністративних послуг. Слід акцентувати увагу, що ініціюються, фінансуються та реалізуються такі проекти також за участі Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України і представників органів влади регіонів.

Зазначимо, що відповідно до зарубіжного досвіду демократичного врядування процес прийняття рішень повинен відбуватися максимально прозоро, із залученням усіх зацікавлених сторін та врахуванням інтересів і пріоритетів громадян та бізнесу. Ефективний діалог і співпрацю між владою та громадянами може забезпечити модель “відкритого уряду”, що базується на принципах взаємодії державних та громадських інституцій з метою реалізації національних інтересів та здійснення ефективного суспільного контролю за державним управлінням.

Таким чином, слід виявити позитивний вплив міжнародної підтримки на розвиток системи місцевого самоврядування в Україні. Тому важливим завданням органів місцевого самоврядування є не тільки налагодження співпраці з міжнародними фондами та програмами, але пошук альтернативних джерел фінансування.

Список літератури

1. *Децентралізація та ефективне місьцеве самоврядування : навч. посіб. для посадовців органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування.* Київ: ПРООН/МПВСР, 2016.
2. Децентралізація і реформа місцевого самоврядування в Україні. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.slg-coe.org.ua/>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
3. Електронне врядування задля підзвітності влади та участі громади EGAP. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://egap.in.ua/>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
4. Ю. Крегул та В. Батрименко, “Реформування місцевого самоврядування в Україні”, *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*, № 1, с. 17 – 27, 2016.
5. Місьцевий розвиток, орієнтований на громаду. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://cba.org.ua/ua/>. Дата звернення: Берез. 28, 2019.
6. *Місьцеве самоврядування в Україні та світі. Цікаві факти.* Київ: ФОП Москаленко О.М., 2016.
7. Місьцеве самоврядування та верховенство права в Україні. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ammu.com.ua/projects/local-government/?do=cat&category=projects/local-government>. Дата звернення: Берез. 28, 2019.
8. Партнерство для розвитку міст ПРОМІС / PLEDDG [Електронний ресурс]. Доступно: <http://pleddg.org.ua/ua/>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
9. М. О. Петришина, та О. О. Колодяжний, “Зарубіжний досвід реформування місцевого самоврядування: на прикладі Франції та Польщі”, *Молодий вчений*, № 1, ч. 2, с. 47 – 51, 2016.
10. Розробка курсу на зміцнення місцевого самоврядування в Україні ПУЛЬС. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://donors.decentralization.gov.ua/project/pulse>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
11. DESPRO / Офіційна сторінка проекту [Електронний ресурс]. Доступно: <http://despro.org.ua/>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
12. U-LEAD [Електронний ресурс]. Доступно: <https://donors.decentralization.gov.ua/project/u-lead/>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.

СУЧАСНИЙ СТАН АВТОНОМІЇ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

В умовах світової глобалізації, становленням інформаційного суспільства, посиленням міграційних процесів, мобільності ринку праці, міжкультурних обмінів, стрімкого поширення інформаційних технологій основним джерелом інноваційного розвитку є інтелектуалізація суспільства, побудова економіки знань та модернізації вищої освіти України в цілому.

Відповідно до визначених напрямів інтеграції України в європейський освітній простір Державною програмою розвитку освіти визначено такі напрямки розвитку закладів вищої освіти [1]: досягнення європейського рівня якості і забезпечення доступності освіти; визначення духовних орієнтирів в освіті; розвиток демократизму; підвищення соціального статусу педагога; ефективне використання фінансових і матеріально-технічних ресурсів, які залучаються для забезпечення розвитку освітньої галузі.

Процес євроінтеграції передбачає створення загальноєвропейського освітнього і наукового простору на основі розроблення єдиних критеріїв і стандартів у галузі освіти та науки з метою визнання періодів та термінів підготовки фахівців з вищою освітою, що сприятиме співробітництву між вищими навчальними закладами Європи, мобільності викладацького складу та студентів [2].

Гарантія автономії українських університетів та створення сучасних механізмів забезпечення якості у вищій освіті є головними досягненнями законодавчої реформи вищої освіти, так як певні ЗВО самостійно формують свої освітні програми та визначають, які саме дисципліни туди закласти, при цьому студенти беруть активну участь у виборі дисциплін, які запропоновані різними кафедрами університетів.

Таким чином, децентралізація процесів формування змісту навчання є інструментом, який підвищує відповідальність менеджменту університетів (зміни в управлінні університетами, що стосуються передусім таких сфер як диференціація університетів і чітке окреслення профілю; збільшення відкритого доступу до університетів; створення університетських консорціумів), викладачів та студентів за якість вищої освіти, при цьому на національному рівні (Міністерство освіти та науки, професійні асоціації, роботодавців, викладачів та студентів університетів) визначають результати навчального процесу та певні компетентності, якими мають володіти випускник певної спеціальності в межах механізму досягнення визначених результатів. Крім того, на

сучасному етапі розвитку важливим є залучення до університетського життя представників уряду, громадськості, активних представників соціальних структур, що формує суспільну місію університетів, окрім навчальної і виховної.

Вчені зазначають, що університет лише тоді виконує свої обов'язки, якщо він несе в собі суспільну відповідальність і сприяє поширенню демократії у спільноті [3]. Залучення до університетського життя різних зацікавлених сторін дозволяє формувати закладам вищої освіти базу для комерціалізації результатів дослідницьких проєктів, формувати майданчики для потужних студентських виробничих практик, працевлаштування студентів, а з другого – можливості для розвитку різних сфер суспільства і просування актуальних інноваційних наукових досягнень. Відповідно до цього, впродовж останніх років спостерігалися найпотужніші зміни в сфері менеджменту університету, а саме для вітчизняної освіти характерною є диференціація університетів, перетворення вітчизняних інститутів в університети, університетів зі статусом державних у статус національних, національних університетів в університети зі статусом науково-дослідних тощо.

Іншою тенденцією європейських університетів є створення консорціумів. Зокрема українські ЗВО є членами Консорціуму українських університетів і Варшавського університету для забезпечення навчання для отримання подвійних дипломів. В такий спосіб вирішуючи актуальні проблеми, з одного боку, набору студентів для польських університетів, а з іншого – відкриваючи ширші можливості для української молоді з дипломом європейського зразка.

В умовах сучасного інституційного середовища вищої школи важливим є розробка і прийняття законодавчих актів, які нададуть легітимності процесам, що забезпечують ефективний розвиток автономії ВНЗ в Україні, а саме лібералізація системи управління вищою освітою, збільшення автономії ВНЗ; делегування частини управлінських повноважень з центрального рівня на місцевий; децентралізація освітньої системи [4]. Таке бачення проблеми підтверджується і тим, що університетська автономія не вичерпується лише: науковою, освітньою, адміністративною і фінансовою складовими. Так, М. Войнаренко, Н. Валькова пропонують додатково розглядати організаційну, кадрову і технологічну автономію. Автори Т. Беялов та Ю. Русіна виділяють такі види університетської автономії, як наукова, освітня, адміністративна, фінансова, а також аналізують

проблеми університетської автономії й академічних свобод, а саме визначають, що й у розвинених країнах світу університетська автономія вимагає додаткових обґрунтувань. При цьому правові норми автономізації ЗВО в системі сучасних суспільно-економічних відносин мають бути чітко урегульовані правовими нормами і забезпечені з боку держави механізмом правового регулювання.

Рівень розвитку фінансової автономії університетів в Україні є доволі низьким – за результатами дослідження європейської асоціації університетів за рівнем фінансової автономії Україна посідає 22-ге місце серед можливих 30, випереджуючи такі країни, як Франція Туреччина, Ісландія, Греція та ін. При цьому основним джерелом фінансування є грантові надходжень упродовж року порівняно з лінійним бюджетом, який планується на цілий рік в українських вищих навчальних закладах. При цьому в західноєвропейські університети мають більшу фінансову автономію і можуть самі вирішувати напрями витрат із коштів державного фінансування, при цьому для них є менше обмежень щодо власного регулювання цін за навчання для студентів.

У ст. 70 нового Закону про вищу освіту [5] передбачено більшу автономію університету у використанні коштів порівняно з попереднім законом, а саме фінанси вищого навчального закладу, наукової установи можуть використовуватися на придбання майна і його використання, капітальне будівництво та ремонт приміщень, поліпшення матеріально-технічного, навчально-лабораторного, навчально-методичного забезпечення освітнього процесу тощо. Для ЗВО з метою досягнення фінансової автономії важливим є комерціалізації результатів своїх досліджень, а саме проведення різних сертифікованих курсів, майстер-класів, технологічних розробок для вирішення конкретних, вузькоспеціалізованих і прикладних проблем різних сфер суспільства.

За даними Світового банку, з 2013 до 2018 року бюджетне фінансування освіти в Україні зменшилося з 7,2% до 6% ВВП, тобто Україна інвестує в освіту близько 0,73 % від валового внутрішнього продукту, що значно менше, ніж розвинені країни Європи та світу. У розвинених країнах близько 72,8 % коштів університети отримують від державного фінансування на національному й регіональному рівнях, що забезпечує їх тривалий і стабільний розвиток. Інші 30 % фінансування університети отримують із таких джерел: плата за навчання (9,1 %), комерціалізація власних розробок (6,5 %), благодійні внески (4,5 %), надання платних послуг (4,1 %), міжнародні гранти (3,0 %).

Таким чином, ЗВО не можуть самостійно здійснювати позики й бути повноцінним суб'єктом фінансової діяльності, при цьому українські університети мають право самостійно встановлювати плату за навчання. Слід зазначити, що відповідно до нового Закону про вищу освіту

розміщення державного замовлення здійснюється на конкурсних засадах за принципами добросовісної конкуренції, відкритості й прозорості, рівноправності, об'єктивного й неупередженого оцінювання пропозицій учасників конкурсу (ст. 72) [5], тому університети з різних областей України втрачатимуть можливість фінансової автономії через обмеження їх академічної та організаційної автономії.

Відповідно кадрової автономії для українських ЗВО характерним є наближення освітньо-кваліфікаційних рівнів до європейських стандартів (бакалавр, магістр, доктор філософії, доктор наук), з одного боку, це розширює мобільність вітчизняних студентів і вчених у світі, а з другого – додає плутанини в науковій ступені вітчизняних учених. Доцільність заміни назви наукового ступеня кандидата наук на доктора філософії викликає сумніви, адже залишається вищий ступінь – доктор наук як залишок радянської спадщини, який не має аналогів у світі, окрім пострадянського освітнього простору. При цьому перевагою є введення до вступної кампанії міністерством профільного іспиту, високий бал якого створює додаткові бонуси для вступу абітурієнта на відповідну спеціальність.

Таким чином, аналіз результатів дослідження проблеми автономії українського університету дав змогу визначити, що сучасні університети повинні мати достатньо автономії для професорської незалежності, більшу підтримку приватного сектору, водночас яскраву орієнтованість на суспільство та його проблеми, по зможі кампусно облаштований і міжнародно спрямований формат, що є одночасно налаштованим на задоволення запитів як професорсько-викладацького складу, так і студентів, так як повна автономія ЗВО передбачає баланс між правом вибору стратегії академічного, кадрового, організаційного і фінансового розвитку та відповідальністю університету за якість надання освітніх і наукових послуг.

Список літератури

1. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 роки. [Електронний ресурс]. Доступно: http://meduniv.lviv.ua/files/info/nats_strategia.pdf. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
2. М. М. Карпенко, Пріоритети розвитку вищої освіти в Україні в руслі загальноєвропейських тенденцій [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.niur.gov.ua>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
3. U. Felt, *University autonomy in Europe: Changing paradigms in higher education policy*. Bologna: Bononia Universit Press, 2003.
4. Т. Є. Кристопчук, “Особливості децентралізації управління освітою: досвід європейських країн”, *Психолого-педагогічні основи гуманізації навчально-виховного процесу в школі та ВНЗ*, Вип. 2, с. 108 – 117, 2016.
5. Верховна Рада України 2014, № 37 – 38, ст.2004 Закон України “Про вищу освіту”. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print1452952512828920>. Дата звернення: Лютий 1, 2018

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ПРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У країнах з розвинутою ринковою економікою в довгостроковому періоді виграють підприємства, які здійснюють соціально-відповідальну діяльність. Соціально-відповідальний маркетинг є складовою частиною соціально-відповідальної діяльності підприємства [1]. Спираючись на принципи соціальної відповідальності, можна простежити, якою має бути виробнича база, щоб машинобудівна продукція відповідала світовим стандартам якості та була конкурентоспроможною. Для цього на підприємстві повинно бути сучасне обладнання, технології, кваліфікований персонал. Це створює необхідні вимоги для виробництва якісної продукції. Якщо ж виробнича база підприємства застаріла і не здатна повністю задовольняти запити технологів і конструкторів, то керівництву цього підприємства доводиться вдаватися до різних методів хитрощів і махінацій у виробництві продукції та її просуванні на ринку. Якщо на підприємстві постійно відбувається модернізація виробничої бази, то у керівників такого підприємства відпадає необхідність йти на обман, оскільки підприємству під силу виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Але існує ряд керівників, які в силу своєї морально-психологічної поведінки в будь-яких ситуаціях намагаються обманювати споживача і суспільство в цілому для отримання надприбутку, навіть коли в цьому немає гострої необхідності.

В роботі [2] економічно обґрунтована доцільність інвестувати в технічне переозброєння підприємства. Поряд з цим існує проблема створення єдиної методики технічного переозброєння підприємства. Аналізуючи технічну літературу з точки зору технічного переозброєння, видно, що все зводиться лише до вирішення деяких завдань окремо від інших, не дотримуючись технічних питань, а фінансово-економічні питання відсуваються на другий план і практично не розглядаються. В економічній літературі, навпаки, широко розглядаються фінансово-економічні питання, але практично не розглядаються технічні питання. На практиці питаннями технічного переозброєння займаються групи співробітників підприємства, які практично не координують дії між собою. В результаті підприємство може придбати потужне обладнання, але через високу його вартість, термін окупності буде вище або дорівнювати періоду його корисної експлуатації, що може привести до збитку для підприємства. Або ж можлива ситуація, коли з метою мінімізувати витрати на придбання обладнання, купують більш

дешевше обладнання, яке не дає 100-відсоткову можливість задовольнити запити технологів підприємства. У цих випадках для мінімізації збитків від придбаного обладнання керівництву підприємства доводиться використовувати махінації для своєчасного виконання контракту і мінімізувати відхилення від чинного технічного процесу на виготовлення продукції.

Виходячи з цього, важливо розробити методику, яка розглядає усі можливі проблеми і питання, що виникають в процесі проведення технічного переозброєння підприємства. Головними позитивними моментами в цій методиці повинні стати питання, які виникають при проведенні модернізації на стадії обов'язкового узгодження усіх поставлених завдань і тих доповнень, які можуть виникнути в ході обговорення, а також на стадії прийняття рішення про проведення модернізації. В результаті перед початком практичних дій з технічного переозброєння буде складено план дій, який не потребує серйозних додаткових змін в процесі його виконання.

Методика є сукупністю послідовних робіт, виконання яких забезпечує отримання чіткого плану дій з технічного переозброєння підприємства. У документах, що створюються при використанні методики, описано всі процеси і результати, які планується отримати в процесі розробки інвестиційного плану.

Запропоновану методику проведення інвестиційного планування умовно можна розподілити на чотири етапи. Перехід на наступний етап можливий після виконання всіх поставлених завдань на попередньому етапі. У процесі здійснення планування, неможливе виконання деяких завдань окремо від інших, не дотримуючись черговість.

На першому етапі планування з технічного переозброєння на промисловому підприємстві слід зібрати команду фахівців, які спільно проведуть планування заходів з технічного переозброєння підприємства.

Після створення команди необхідно розпочати процес планування. На початку визначається доцільність здійснення даного проекту. Після проведення аналізу ринку збуту продукції та аналізу зовнішнього середовища підприємства, необхідно зробити висновок про доцільність технічного переозброєння на даному підприємстві. Після прийняття рішення про проведення технічного переозброєння слід виконати фінансовий аналіз

підприємства та вибрати цех, ділянку, що підлягає модернізації.

З усіх можливих об'єктів модернізації необхідно вибрати найбільш ефективний з точки зору кінцевого результату для підприємства в цілому та з урахуванням фінансового стану підприємства. При виконанні цього завдання, необхідно порівнювати необхідність проведення модернізації виробничої потужності з фінансовими можливостями. Після прийняття рішення про об'єкт модернізації та джерела фінансування, перший етап планування завершено. Після цього слід переходити до виконання другого етапу.

Після вибору необхідного обладнання слід підготувати маршрутні карти обробки конкретних деталей, які складаються на підставі обраного обладнання та його технічних характеристик.

На підставі переліку обладнання, яке буде придбано підприємством і розробленої маршрутної карти, слід вибрати інструмент, за допомогою якого буде проведена обробка деталі. Після вибору обладнання та інструментів виконання другого етапу завершено.

Третій етап починається з проектування пуска-налагоджувальних робіт і розрахунку режимів різання для металообробки.

Після виконання цих двох окремих робіт, наступним пунктом третього етапу є розробка технології виробництва з урахуванням обраних режимів різання. Процес розробки технології виробництва заснований на використанні маршрутної карти, вибраного обладнання, інструментів і режимів різання.

Як правило, через недостатню кваліфікацію технічного персоналу на промисловому підприємстві не завжди вдається розробити керуючу програму для обладнання з числовим програмним керуванням (ЧПК) та виконувати її коригування в процесі роботи обладнання. Тому необхідно провести навчання технічного персоналу.

Склавши керуючу програму, фахівець отримує орієнтовний машинний час обробки деталі. На підставі машинного часу розраховується штучний час виготовлення деталі й складається калькуляція собівартості виготовлення деталі.

В результаті таких розрахунків собівартості виготовлення деталей до проведення технічного переозброєння, підприємство-замовник буде точно знати витрати на придбання нового обладнання, економічний ефект, який буде отримано від цього заходу. Аналізуючи ці результати, підприємство може розрахувати ефективність даного заходу, його доцільність та період окупності проекту.

Після розробки технологічного процесу виготовлення деталі та визначення штучного часу обробки, необхідно скласти план (графік) запуску

деталей в обробку. Далі слід розрахувати витрати інструментів на обробку партії деталей і визначити необхідну кількість інструментів для виконання місячної виробничої програми.

Слід зазначити, що запропонована методика заснована на досвіді проведення технічного переозброєння промислових підприємств в державі. Інжинірингові організації в своїй роботі використовують різні моделі, методи, але при цьому не зводять їх в єдиний процес, тобто різним замовникам надають різні послуги. Так само відрізняються й методи виконання комплексу робіт на різних підприємствах [3].

Результатом розробки методики планування технічного переозброєння на промисловому підприємстві є зведення в єдиний процес всіх необхідних заходів, які забезпечать максимальну ефективність від технічного переозброєння промислового підприємства. Дана методика не є вичерпною, для кожного замовника можуть бути запропоновані додаткові послуги. Однак для ефективною модернізації виробничих потужностей підприємства виконання всіх розглянутих в запропонованій методиці питань є обов'язковою умовою.

Підприємство, яке використовувало комплексний підхід до проведення технічного переозброєння, отримує сучасну виробничу базу, що дозволяє одержувати максимально можливий економічний ефект від її використання. У керівників підприємства пропадає необхідність вдаватися до різних махінацій для виконання взятих на себе обов'язків по відношенню до клієнта. Підприємство не ризикує отримати штрафні санкції за порушення умов контракту, що може привести до втрати частини прибутку або повної ліквідації підприємства. Все це дозволяє машинобудівному підприємству вести соціально-відповідальний маркетинг і приносити користь не тільки своєму клієнтові, але і суспільству в цілому.

Список літератури

1. П. А. Орлов, "Важнейшие факторы масштабного повышения социальной ответственности субъектов хозяйствования и их маркетинга для эффективного социально-экономического развития стран", *Економіка розвитку*, №3 (83), с. 20–33, 2017.
2. В. М. Гриньова, *Процес підготовки реструктуризації підприємств машинобудування: організація управління: монографія*, Харків: ХНЕУ, 2010.
3. Д. Ф. Новиков, "Особенности разработки инвестиционного плана по техническому перевооружению промышленного предприятия", *мат. XXII міжнародної науково-практичної конференції. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я*, Харків, 2014, с. 185.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СЦЕНАРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Актуальність. Потужний ресурсний потенціал аграрного виробництва в Україні зумовлює особливу роль сільського господарства в національній економіці. У 2017 р. у сільському господарстві було створено 12,1% валової доданої вартості, працювало 17,1% від зайнятих в економіці [1]. Аграрна політика держави покликана забезпечити сталий розвиток цього важливого для економіки України сектору.

Євроінтеграційні вектору розвитку України визначають потребу у вивченні досвіду Європейського Союзу, адаптації вітчизняної аграрної політики до кращої практики Європейського співтовариства. Ще в статтях 38–47 Римської угоди (1957 р.) визначалися фундаментальні положення Спільної аграрної політики (САП). Офіційно запроваджена у 1962 р., Спільна аграрна політика у сучасних умовах націлена на вирішення таких завдань, як підтримка фермерів та підвищення продуктивності сільського господарства, забезпечення стабільної пропозиції доступних продуктів харчування; безпека європейських фермерів та пристойний рівень їх життя; допомога у вирішенні проблем зміни клімату та сталого управління природними ресурсами; підтримка сільських територій та ландшафтів ЄС; збереження сільської економіки, сприяння робочим місцям у фермерському секторі, агропродовольчій промисловості та пов'язаних секторах [2].

САП постійно коригується та вдосконалюється, в її механізмах та обсягах відбувалися зміни, що враховували розширення Європейського Союзу, посилення ринкових регуляторів, запровадження інструментів і процедур “розумного” та “кращого” регулювання. Розроблення САП дає приклад симбіозу зусиль стейкхолдерів, науки та держави для забезпечення її відповідності викликам розвитку.

Сучасною складовою наукового супроводу САП, прогнозування її наслідків є Інтегрована платформа моделювання для аропродукції та політичного аналізу (Integrated Modelling Platform for Agro-economic Commodity and Policy Analysis, iMAP), що підтримується на базі Об'єднаного дослідницького центру (Joint Research Center, JRC) Європейської комісії. Основними моделями,

що формують цю інтегровану платформу є CAPRI, AGLINK, AGMEMOD [3].

Перші кроки щодо включення аграрних ринків та аграрної політики України в цю платформу моделювання були зроблені за проектом Німецько-український агрополітичного діалогу “AGMEMOD Україна 2017-2030” [4]. Але разом з тим, розробки базового сценарію розвитку аграрного сектору України на основі моделі AGMEMOD (Agriculture Member State Modelling) виявили низку прогалин у теоретичному та інформаційному забезпеченні для сценарного моделювання аграрних ринків та аграрної політики на основі використання економіко-математичних методів, що набули поширення в Європейському Союзі.

Мета – узагальнення основних теоретико-методичних передумов сценарного моделювання спільної аграрної політики ЄС та ідентифікація напрямів поглиблення економічних досліджень для формування сучасної платформи моделювання вітчизняної аграрної політики.

Виклад основної частини. Ознайомлення з Інтегрованою платформою моделювання для аропродукції та політичного аналізу показало, що її моделі відносяться до динамічних моделей часткової рівноваги, охоплюють різні країни та ринки різних продуктів. Вони є відносно самостійними, але й пов'язаними між собою. Зокрема, AGMEMOD забезпечує зв'язок між результатами AGLINK, рішення якої формують прогнози для країн-членів ЄС, та CAPRI, яка сфокусована на регіональному рівні.

Моделювання імітує можливі варіанти розвитку сільського господарства ЄС, надаючи сукупні прогнози для держав-членів ЄС, відображає зміни в агропродовольчому секторі кожної країни-члена ЄС та в цілому Співтовариства, які відбуватимуться внаслідок застосування певних інструментів аграрної політики, і в такий спосіб дозволяє підвищити якість аналітичних результатів, доступних для формування політики та прийняття рішень на всіх рівнях. Платформа оновлюється на основі останніх статистичних спостережень макроекономічних умов (темпи зростання валового внутрішнього продукту), інфляції, валютних курсів, зростання чисельності населення), які використовуються для прогнозу розвитку сільського господарства ЄС. Ці дані доповнюються макроекономічними даними з національних джерел держав-членів. Побудова

моделі здійснюється за принципом «знизу-вгору»: моделі на рівні країн поєднуються в агреговану модель ЄС.

Моделі країн містять поведінкові реакції економічних агентів на зміни цін і політичних інструментів, а також на інші екзогенні змінні на аграрному ринку. Фахівці з моделювання відзначають високу потребу в статистичних даних, які необхідні не лише для оцінки пропозиції на ринках сільськогосподарської продукції, формування балансів, але й використовуються для побудови часових рядів (з 1973 року до останніх доступних), різноманітних функцій. Зокрема, складовою бази даних AGMEMOD є баланси пропозиції та використання основних агропродовольчих товарів, які охоплюють дані про початкові запаси, виробництво, експорт, імпорт, споживання продуктів харчування, використання кормів, переробку та промислове використання та кінцеві запаси. Ці змінні балансів, а також пов'язані з ними ціни, належать до набору ендегенних змінних моделі. Вони прогнозуються та моделюються до 15-річного часового горизонту.

Переважно спеціалісти з моделювання використовують джерела Євростату, також національні групи, що відповідають за моделі країн, звертаються до різних національних джерел, але стикаються з проблемою обмеженості варіантів гармонізації даних. Таким чином, підвищення достовірності та адекватності сценарного моделювання потребує перегляду показників національних статистичних баз та їх гармонізації з структурою попиту з боку аналітичного та прогнозного забезпечення аграрної політики.

Основу економіко-математичної моделі AGMEMOD утворюють рівняння для визначення ендегенних змінних, що описують поведінкові реакції економічних агентів (сільськогосподарських виробників, споживачів) на зміни, наприклад, ринкових цін, інструментів політики та інших екзогенних чинників. Для кожного товару набори поведінкових рівнянь описують сторону пропозиції (початкові запаси, виробництво та імпорт) і сторону попиту (внутрішнє використання, експорт та кінцеві запаси) ринку. Лагові ендегенні змінні забезпечують певну динамічність (рекурсивність) поведінки, коли вводяться як детермінанти в наступному періоді при визначенні рівноважного попиту та/або пропозиції.

Ціни є важливішим регуляторами попиту та пропозиції в ринковій економіці та, відповідно, в такій ролі закладені, в модель AGMEMOD. Визначення цін в цій моделі здійснюється трьома способами. Для більшості держав-членів і видів товарів вони розраховуються на основі рівнянь трансмісії цін; для окремих країн і видів продукції внутрішня ціна пов'язана із зовнішньою ціною в країні з, так званими, ключовими цінами; або з ціною світового ринку.

Країною з ключовими цінами визнається країна яка зазвичай відповідає найважливішому ринку для цього товару (наприклад, Франція для м'якої пшениці). Також інструменти цінової і зовнішньоторговельної політик (наприклад, ціни інтервенцій, квоти) включені до рівняння ключових цін, і таким чином опосередковано впливають на всі ціни країни через рівняння трансмісії цін.

Аналіз розрахунку цін в AGMEMOD для українського ринку показав, що багато з них визначається на основі ключових цін. Зокрема, ціна ячменю прив'язана до ціни цього виду продукції у Німеччині. Але наші дослідження сучасних тенденцій формування цін на сільськогосподарську продукцію в Україні доводять, що їх динаміка має суттєві особливості, які зумовлені макроекономічними чинниками. Тому підвищення достовірності результатів моделювання вимагає поглиблення досліджень стосовно взаємозв'язків між цінами агропродовольчої продукції, які одержують вітчизняні товаровиробники, та цінами в інших країнах (зокрема, ціни яких визнані як ключові) та на світовому ринку.

Висновки. Отже, посилення обґрунтованості аграрної політики України на основі використання технологій сценарного моделювання, що застосовуються в практиці Європейського Союзу, потребує розвинення наукового фундаменту моделювання, складовими якого, як показав проведений аналіз, мають стати:

- формування статистичних баз даних, які відповідають до закладених в моделях інтегрованої платформи;
- визначення сучасних форм взаємозв'язків між ендегенними змінними моделей, залежностей параметрів внутрішнього ринку агропродовольчої продукції від світового;
- уточнення трендів розвитку ключових параметрів сільськогосподарського виробництва (урожайності культур, структури посівів, продуктивності тварин та інш.);
- перевірка відповідності традиційних статичних та динамічних моделей поведінки товаровиробників сучасним реаліям;
- ідентифікація сучасних поведінкових конструкцій щодо прийняття рішень виробниками з урахуванням різних типів очікувань (статичних, адаптивних, раціональних).

Список літератури

1. *Статистичний щорічник "Сільське господарство України" за 2017 рік*, Київ: Держстат, 2018.
2. Common Agricultural Policy. [Online]. Available: <https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/cap-glance#thecapinpractice/>. Accessed on: March 23, 2019.
3. G. Salputra, G. Salamon, R. Jongeneel, M. van Leeuwen, & M. Banse, *Unveiling diversity in agricultural markets projections: from EU to Member States: a medium-term outlook with the AGMEMOD model*, Luxemburg: Publication office of the European Union, 2017.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ ПРОСТОРИ

Сучасна економічна криза та постійний тиск зовнішніх і внутрішніх форс-мажорних чинників призвели до послаблення позицій країни на міжнародній арені. Така застійна і хаотична ситуація підвищує вразливість країни до зовнішніх ворожих стратегій, що знижують економіку країни, ослаблення національної валюти, поглинання промислових технологій, стратегічних підприємств і ресурсів. Тому сьогодні питання реалізації ефективної національної економічної стратегії – це питання національної безпеки. З огляду на гостроту питання, актуальним є розробка заходів щодо підвищення позицій України на міжнародній арені.

Таким напрямом стало затвердження Президентом України Указ “Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020”, який став основним дороговказом подальшого розвитку держави на наступні п’ять років.

Концепція “сталого розвитку” лежить в основі моделі розвитку ЄС, націленої на те, щоб відповідати викликам сучасності, не загрожуючи можливостям майбутніх поколінь щодо задоволення їхніх потреб. Метою є поліпшення умов життя людини при збереженні його життєвого простору в коротко-, середньо- і довгостроковій перспективі. Зазначена концепція була підтверджена і в прийнятому ЄС у 2010 році документі “Європа – 2020”, який став стратегією розумного, сталого та інклюзивного зростання. Держави ЄС визначили п’ять ключових цілей, які кожна країна має досягти до 2020 року. Ці цілі охоплюють такі сфери, як трудова зайнятість, інноваційний розвиток, освіта, соціальна інтеграція, клімат/енергетика. Індикаторами успішності виконання поставлених цілей визначено п’ять ключових показників, серед яких: 75% населення віком від 20 до 64 років мають бути працевлаштовані; 3% ВВП держав ЄС має інвестуватися у проекти дослідження та розвитку; досягнення цілі “20–20–20”, що означає скорочення на 20 % викидів парникових газів порівняно з 1990 роком; збільшення у енергоспоживанні ЄС на 20 % частки енергії, виробленої з відновлювальних джерел; збільшення на 20 % енергоефективності; частка людей з початковою освітою не має перебільшувати 10 % і не менше 40 % молоді повинні мати вищу освіту; на 20 мільйонів менше має стати населення, яке проживає на межі бідності. Кожна країна ЄС розробила свої власні національні цілі по кожному з цих напрямків, а також конкретні заходи на

національному рівні, які необхідно вжити з метою їх імплементації.

Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020” затвердила чотири вектори руху для нашої держави та реалізацію 62 реформ, визначила 25 ключових показників-індикаторів, за якими буде оцінено хід виконання реформ та програм, передбачених Стратегією. Тож, беззаперечною умовою успішності програм розвитку є оперування єдиними критеріями та баченням стратегічних цілей. Зазначені цілі мають бути конкретними, дуже специфічними, реалістичними, досяжними, мати чіткі часові рамки. Важливим елементом є зобов’язання щодо впровадження цілей, схвалені на високому рівні. У цьому контексті показники Стратегії мають стати поштовхом для дій на усіх керівних ланках влади нашої держави.

Стратегія має передбачати вертикальну та горизонтальну інтеграцію. Вертикальна інтеграція обумовлена необхідністю приведення у відповідність до Стратегії усіх інших національних і регіональних програм. Горизонтальна інтеграція представляє собою більш складну систему, коли відбувається поєднання екологічних, соціальних та економічних аспектів розвитку, так звана “екологізація” усіх напрямків розвитку суспільства. У багатьох країнах ЄС горизонтальна інтеграція проявляється у створенні міжвідомчих інституцій, відповідальних за реалізацію положень стратегії сталого розвитку. Окремою передумовою ефективності впровадження Стратегії є активна участь різних зацікавлених груп у впровадженні її цілей. Це те, що названо у Стратегії суспільним договором між владою, бізнесом та громадянським суспільством, де кожна сторона має свою зону відповідальності. Така участь може бути інформативною, консультативною або стосуватися прийняття рішень та використовувати різні інструменти та механізми забезпечення свого залучення до системи прийняття рішень, такі як, консультативний діалог, участь у міжвідомчих механізмах, підвищення обізнаності населення з проблематикою, використання Інтернет ресурсів для пропагування цілей сталого розвитку. Найважливішою умовою успішної реалізації Стратегії сталого розвитку України є вироблення ефективного імплементаційного механізму та розбудова потенціалу та спроможності як на державному рівні, так і на рівні окремо взятих суб’єктів. Стратегія має підкріплюватися виробленням дієвих механізмів її реалізації з чіткою

закріпленими сферами політичної відповідальності (забезпечення фінансування, річні плани дій, закріплена відповідальність за конкретними міністерствами і відомствами), а також розбудовою адекватної інституційної бази та підвищенням інституційного та персонального потенціалу для забезпечення виконання її цілей. За результатами SWOT-аналізу згідно з методологією “Форсайт”, ідентифіковані такі сильні сторони національної економіки: наявність багатогалузевої інфраструктури (військово-промисловий комплекс, авіакосмічна промисловість, корабле-, енерго- й машинобудування, гірнична промисловість, транспортне машинобудування) як основи перебудови економіки за кластерним принципом. За останні п’ять років промисловий сектор національної економіки створює одну шосту українського ВВП: у 2012 р. частка продукції видобувної та переробної промисловості у ВВП становила 18,2 %, у 2016 р. — 17,5 %. Наявність освіченого працездатного людського капіталу, що засвідчує 34 рейтингова позиція України зі 140 країн за рейтингом Всесвітнього економічного форуму.

Зокрема щодо “Якості математичної та фундаментальної природничої підготовки” – 27 рейтингова позиція, за “Охопленням вищою освітою” – 11 рейтингова позиція, за наявністю вчених та інженерів – 29 місце, тоді як за рівнем початкової освіти – лише 51 рейтингова позиція. Сировинно-ресурсна база для атомної, відновлюваної енергетики й точного приладобудування.

У надрах України виявлено майже 20 тис. родовищ, з яких 8290 за 98 видами мінеральної сировини мають промислове значення. З видобутком і використанням корисних копалин пов’язано майже половину промислового потенціалу країни (48 %), особливо в точному приладобудуванні, а також тут зайнято до 20 % її трудових ресурсів. Ці показники наближаються до показників розвинених країн, де функціонує потужне гірниче видобування. Унікальні чорноземи у світовому масштабі – на території України, яка обіймає майже 0,5 % земної суші, знаходиться близько 20 % світових чорноземів. Їхню вагомість підсилюють висока природна родючість, потужний потенціал виробництва рослинної продукції, розгалужена система магістральних каналів зрошення, зональне наукове забезпечення рослинництва.

Один з найбільших ринків у Європі з понад 40 мільйонами споживачів. Україна може досягти успіху в міжнародному поділі праці, виходячи з її географічного розташування, наявного людського потенціалу та природних ресурсів, розвиваючи такі сектори національної економіки: аграрний; військово-промисловий; інформаційно-комунікаційних технологій. Очікується, що ці три

сектори у 2020 р. забезпечать внесок у загальне зростання економіки на рівні 43 %, а до 2030 р. цей внесок зросте до 53 %. Водночас до 2020 р. внесок у зростання економіки низькотехнологічних і сировинних видів економічної діяльності становитиме 35 %, але до 2030 р. він має скоротитися до 5 %.

Отже, існуюча структура національної економіки та традиційна модель управління не спроможні забезпечити збалансований розвиток і зростання ВВП прискореними темпами. Визначено, що основні пріоритети України у сфері міжнародного співробітництва щодо сталого розвитку мають реалізовуватися через інтеграцію відповідної політики України до програм європейської спільноти; вдосконалення та приведення у відповідність до європейських норм і стандартів правової, нормативно-методичної та інституціональної бази України у сфері сталого розвитку; залучення до розбудови світової системи екологічної безпеки, як складової системи підтримання міжнародної стабільності; активна участь у подальшому розвитку багатосторонніх домовленостей та роботі міжнародних інституцій. Таким чином, одним із фундаментальних питань сьогодення є питання структури економіки майбутнього.

Запропоновані напрями дають змогу моделювати процеси розвитку залежно від закладених у сценарії параметрів, це уможливорює гнучке й оперативне реагування на безперервні динамічні зміни глобального економічного ландшафту.

Потужний методологічний інструментарій сфері сучасної економічної політики надає форсайт. Аналізуючи світові горизонти розвитку, зіставляючи наявні сильні та слабкі сторони національної економіки. Доктрина визначає, що головним багатством і ключовим потенціалом розвитку України є людський капітал, дають найбільш очікуваний результат.

Досягнення вищеназваних цілей є головним завданням сучасної державної політики, виконання якого уможливають узгодженість із суспільством та прозорість в ухваленні політичних рішень.

Список літератури

1. Указ Президента України № 5/2015. *Про Стратегію сталого розвитку Україна – 2020* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.president.gov.ua>.
2. Renewed EU Sustainable Development Strategy. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://register.consilium.europa.eu>. Дата звернення: Берез. 19, 2019.
3. Europe 2020. A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://eur-lex.europa.eu>. Дата звернення: Берез. 19, 2019.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Україна має величезні потенційні можливості для розвитку аграрного сектора національної економіки. Про це свідчить ряд основних макроекономічних параметрів, найважливішим серед яких є частка сільського, лісового та рибного господарства у ВВП держави, яка становить за III квартал 2018 р. 16,24 % [4].

Вигідне географічне розташування та помірний клімат сприятливо впливають на розвиток цієї галузі економіки. Кількість підприємств в Україні, що займаються сільськогосподарською діяльністю, у 2017 р. становила 50 115 підприємств, або 14,8 % до загальної кількості підприємств України [4].

Основною відмінною рисою сільськогосподарських підприємств є використання особливого виду активів – біологічних активів, а також сільськогосподарської продукції, яка є результатом біологічних перетворень даного специфічного виду активів.

Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на будь-якому підприємстві [3].

При організації бухгалтерського обліку на сільськогосподарському підприємстві доцільним є визначення: 1) об'єктів обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції й порядку їх оцінки; 2) порядку створення та складу робочої комісії з оцінки біологічних активів, якщо підприємство оцінює такі активи за справедливою вартістю; 3) порядку оприбуткування вирощеної сільськогосподарської продукції; 4) порядку переведення незрілих біологічних активів до складу зрілих; 5) методу нарахування амортизації на довгострокові біологічні активи при веденні їх обліку за первісною вартістю; 6) переліку та складу статей на вирощування біологічних активів та виробництво сільськогосподарської продукції, а також порядку розподілу загальногосподарських витрат [1].

На прикладі сільськогосподарського підприємства ТОВ СП “Вікторія ВТ” запропоновано виділити такі елементи облікової політики: види господарської діяльності, об'єкти обліку, порядок оцінки, склад робочої комісії з інвентаризації, методи нарахування амортизації біологічних активів, формування витрат підприємства, перелік статей для вирощування біологічних активів, робочий план рахунків, облік та розподіл загальногосподарських витрат тощо. Потрібно прописати всі види сільськогосподарського виробництва, якими займається підприємство. Діяльність сільськогосподарського підприємства включає

основне виробництво, яке поділяється на рослинництво й тваринництво, допоміжні виробництва та підсобні промислові виробництва. На проаналізованому підприємстві виділяють об'єкти обліку, що належать до рослинництва (вирощування озимої пшениці, кукурудзи на зерно, ячменю ярого, вівса, соняшника та сої) та тваринництва (вирощування великої рогатої худоби та приплоду та її сільськогосподарської продукції – молока). Для відображення порядку оцінки необхідно обрати методіку відповідно до П(С)БО 30 “Біологічні активи” та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів [2; 6].

Біологічні активи та сільськогосподарську продукцію дане підприємство оцінює за первісною вартістю. Калькулювання собівартості продукції здійснюють наприкінці року, а відхилення, що виникають, коригують методом сторно або прямим методом, тобто планову собівартість доводять у кінці звітного року до рівня фактичної.

Для проведення інвентаризації активів та зобов'язань на підприємстві необхідно створити постійно діючу інвентаризаційну комісію відповідно до Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань, затвердженого наказом Мінфіну від 02.09.14 р. № 879 [5]. Далі в обліковій політиці потрібно зазначити методи амортизації біологічних активів. Так, для довгострокових біологічних активів тваринництва СП “Вікторія ВТ” використовує прямолінійний метод амортизації. Строк використання корів складає 5 років, а ліквідаційна вартість відсутня. Формування витрат на підприємстві описується за обраною методикою відповідно до нормативно-законодавчих документів. Так, всі витрати, що пов'язані зі створенням поточних біологічних активів рослинництва, на даному підприємстві слід відображати на рахунках 2311 “Витрати поточного року” та 2312 “Витрати наступного року” за номенклатурними групами. Зібраний урожай слід оприбутковувати за собівартістю на рахунок 27 “Сільськогосподарська продукція”. Собівартість біологічних активів визначається на підставі витрат, віднесених на відповідну культуру, вид тварин чи виробництва. Витрати за окремими культурами і видами тварин складаються як із прямих витрат, що безпосередньо відносяться на відповідні культури і види тварин, так і з витрат, що підлягають розподілу. У рослинництві, за винятком продукції, яку одержують від окремих сільськогосподарських культур, об'єктами визначення собівартості є сільськогосподарські роботи, що виконані в

поточному році під урожай наступного року, тобто роботи, які належать до незавершеного виробництва, а також роботи, які спрямовані на поліпшення земель і виконуються за рахунок власних оборотних коштів підприємства. Витрати, що плануються за статтями виробничих витрат (без загальногосподарських) відображаються як витрати майбутніх періодів.

Обов'язковим елементом облікової політики є наведення переліку статей для вищесказаного біологічних активів. Наприклад, для відображення вищесказаного біологічних активів на підприємстві використовуються наступні статті витрат:

1) у рослинництві – витрати на оплату праці, насіння та посадочний матеріал, паливо та змащувальні матеріали, добрива, засоби захисту рослин, роботи та послуги, витрати на ремонт необоротних активів, інші витрати на утримання основних засобів, інші витрати, непродуктивні витрати, загальногосподарські витрати;

2) у тваринництві – витрати на оплату праці, паливо та змащувальні матеріали, добрива, засоби захисту тварин, корма, роботи та послуги, витрати на ремонт необоротних активів, інші витрати на утримання основних засобів, інші витрати, непродуктивні витрати, загальногосподарські витрати;

3) у допоміжних виробництвах – витрати на оплату праці, паливо та змащувальні матеріали, добрива, засоби захисту рослин та тварин, корма, роботи та послуги, сировина та матеріали, витрати на ремонт необоротних активів, інші витрати на утримання основних засобів, інші витрати, непродуктивні витрати, загальногосподарські витрати;

4) у підсобних промислових виробництвах – витрати на оплату праці, паливо та змащувальні матеріали, добрива, засоби захисту рослин та тварин, сировина та матеріали, роботи та послуги, витрати на ремонт необоротних активів, інші витрати на утримання основних засобів, інші витрати, непродуктивні витрати, загальногосподарські витрати.

Субрахунки використовуються для потреб управління, контролю, аналізу і звітності, тому запропоновано розробити робочий план рахунків, який допоможе деталізувати рахунки, що використовуються підприємством для обліку біологічних активів та сільськогосподарської продукції.

Наприклад, рахунок 23 “Виробництво” на підприємстві доцільно поділити на рахунки:

2311 “Витрати поточного року”;

23111 “Витрати поточного року на продукцію рослинництва”;

23112 “Витрати поточного року на продукцію тваринництва”;

2312 “Витрати майбутнього року”;

23111 “Витрати майбутнього року на продукцію рослинництва”;

23111 “Витрати майбутнього року на продукцію тваринництва”.

Рахунок 27 Сільськогосподарська продукція” доцільно поділити за видами продукції рослинництва та тваринництва.

Таким чином, облікова інформація, що надходить до управлінського персоналу, матиме більш придатний вигляд для аналізу та надасть змогу прискорити реагування на зміни, як відбуваються у діяльності. Далі обов'язково потрібно визначити методику розподілу загальногосподарських витрат відповідно до обраної бази розподілу. Наприклад, на СП “Вікторія ВТ” загальногосподарські витрати потрібно розподіляти на об'єкти обліку витрат пропорційно до загальної суми витрат без вартості насіння у рослинництві, кормів – у тваринництві. Для розподілу загальногосподарських витрат слід використовувати субрахунок 911 “Загальногосподарські витрати рослинництва”, 912 “Загальногосподарські витрати тваринництва” та 913 “Загальногосподарські витрати майбутніх періодів”. На проаналізованому підприємстві потрібно розподіляти загальногосподарські витрати на об'єкти обліку не один раз у кінці року відповідно до Методичних рекомендацій, а щомісячно. Таким чином, на прикладі СП “Вікторія ВТ” запропоновано основні складові облікової політики сільськогосподарського підприємства відповідно до специфіки діяльності.

Список літератури

6. В. А. Кулик. *Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку*, Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014.

7. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315 // [Електронний ресурс]. Доступно: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.n/MF097.html. Дата звернення: Берез. 23, 2019.

8. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635 // [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.help/law/635/> Дата звернення: Берез. 23, 2019.

9. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ukrstat.gov.ua/> Дата звернення: Берез. 23, 2019.

10. Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань, затвердженого наказом Мінфіну від 02.09.14 р. № 879 зі та доповненнями [Електронний ресурс]. Доступно : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>. Дата звернення: Берез. 23, 2019.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 “Біологічні активи”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.05 р. № 790 зі та доповненнями [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>. Дата звернення: Берез. 23, 2019.

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У країнах з розвинутою економікою страхування є одним зі стратегічних секторів економіки. Страхування забезпечує соціально-економічну стабільність в суспільстві, так як гарантує власникам відшкодування збитку у разі пошкодження майна і втрати доходу. Роль страхування проявляється, перш за все, на мікроекономічному рівні, конкретні договори страхування укладаються юридичними і фізичними особами з метою захисту своїх майнових інтересів. Під час виникнення великих природних або техногенних катастроф, які охоплюють величезні території, що порушують діяльність компаній та загрожують життю жителів, відшкодування відповідного збитку через систему страхування має макроекономічні наслідки. Макроекономічні тенденції розвитку провідних держав світу багато в чому визначають величезні інвестиційні ресурси страхових компаній.

Конкуренція, як основна характеристика ринку, суттєво впливає на діяльність компанії, змушує її прагнути до переваги над конкурентами, для збереження та покращення ринкових позицій. Оцінка конкурентоспроможності компанії може прояснити ситуацію, що склалася, визначити її положення на ринку, висунути вирішення назрілих проблем з менеджментом або з рівнем надання клієнтської підтримки.

На сьогоднішній день, як показує практика, відбувається посилення конкуренції у всіх сферах економіки, проте, на ринку страхових послуг конкуренція має інший характер, ніж на традиційних товарних ринках. З урахуванням особливостей страхового ринку формування конкурентоспроможності має здійснюватися, насамперед, у сфері роботи з клієнтами. На перший план виходить реалізація клієнтоорієнтованого підходу, в основі якого лежить задоволеність споживачів в діяльності страхової компанії, що призводить до необхідності розробки конкурентних клієнтських стратегій українських страхових компаній.

У зв'язку з цим актуальним є аналіз рівня конкурентоспроможності страхових компаній. Його вирішення дозволить розробити обґрунтовані рекомендації щодо підвищення рівня конкурентоспроможності для окремої страхової компанії.

Питання підвищення рівня конкурентоспроможності компаній, регіонів та країни проаналізовано у низці наукових праць [1–4]. Однак існуючі методи та моделі оцінки

конкурентоспроможності страхових компаній мають низку недоліків. Вони оцінюють лише деякі аспекти компанії та засновані на експертній оцінці, і мають характер невизначеності. Саме тому необхідна розробка таких моделей, які б містили аналіз якісних і кількісних показників з можливістю порівняння досліджуваної компанії з її конкурентами. Для оцінки рівня конкурентоспроможності в роботі пропонується використовувати методи кластерного та дискримінантного аналізу.

Значна перевага кластерного аналізу є в тому, що він дозволяє розподіляти об'єкти за одним параметром, а по цілому набору ознак. З його допомогою можливо виявити до якого кластера належить компанія.

Результати кластеризації дванадцяти основних страхових компаній України (UNIQA (УНІКА), АХА Страхування, РЗУ Україна, ІНГО Україна, ТАС, Українська Страхова Група, Провідна, Універсальна, Альфа Страхування, Княжа, Оранта, ВУСО) на основі чотирьох показників конкурентоспроможності (x_1 – премії, x_2 – виплати, x_3 – рівень клієнтської підтримки, x_4 – рівень консультацій при обслуговуванні клієнтів) наведено на рис. 1.

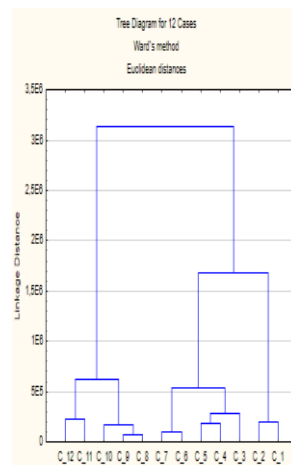


Рис. 1. Результати кластеризації страхових компаній за рівнем конкурентоспроможності

Аналіз дендрограми дозволяє розподілити досліджувані компанії на три кластери однорідних станів в спостережуваній сукупності даних.

Результати застосування методу К-середніх, метою якого є поділ спостережень на три кластери, наведено на рис. 2.

Як видно з рис. 1–2, отримані результати кластеризації за методом Уорда та методом К-середніх

співпадають. Отже, за допомогою кластерного аналізу було розділено компанії на 3 групи – сильні, середні, слабкі за рівнем конкурентоспроможності.

Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 2 cases	
Case No.	Distance
C 1	50506,65
C 2	50506,65
Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 5 cases	
Case No.	Distance
C 3	143241,4
C 4	59488,4
C 5	40361,6
C 6	97393,2
C 7	95657,8
Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 5 cases	
Case No.	Distance
C 8	105858,3
C 9	70073,1
C 10	57394,8
C 11	48871,8
C 12	164396,4

Рис. 2. Члени кластерів та їх відстані до центру кластерів

Таким чином, до першого кластеру належать “сильні” компанії такі, як UNIQA (УНІКА), АХА Страхування, до другого (В) – “середні” – РЗУ Україна, ІНГО Україна, ТАС, Українська Страхова Група, Провідна, до третього (С) – “слабкі” компанії – Універсальна, Альфа Страхування, Княжа, Оранта, ВУСО.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності страхових компаній України необхідно побудувати модель на основі багатовимірного дискримінантного аналізу. Дискримінантний аналіз містить статистичні методи класифікації багатовимірних спостережень в ситуації, коли дослідник має навчальні вибірки. Цей вид аналізу є багатовимірним, так як використовує ознаки, кількість яких може бути великою. Мета дискримінантного аналізу полягає в тому, щоб на основі вимірювання різних характеристик (ознак) об’єкта класифікувати його, тобто віднести до однієї з декількох заданих груп (класів) деяким оптимальним способом. Разом з цим передбачається, що вхідні дані поряд з ознаками об’єктів містять змінну класу, яка визначає приналежність об’єкта до тієї або іншої групи. Тому в ході аналізу передбачена перевірка несуперечності класифікації, проведеної методом з вихідною емпіричною класифікацією.

На основі отриманих результатів кластерного аналізу було побудовано дискримінантні функції, що дозволяють проводити класифікацію інших страхових компаній за рівнем конкурентоспроможності. Значення лямбди Уїлкса для моделі в цілому та для окремих показників свідчить про високу якість побудованої дискримінантної моделі. Результати дискримінантного аналізу для виділення класів (А, В, С) станів компаній подано на рис. 3.

Variable	Classification Functions: grouping: Class (Spreadsheet1)		
	A p=,18182	B p=,36364	C p=,45455
x1	8,9741	6,5911	19,1171
x2	300,214	310,8194	219,2622
x3	36,456	48,1842	52,3479
x4	23,125	31,7213	21,1842
Constant	-159,742	-188,0423	-191,6491

Рис. 3. Дискримінантні функції

Таким чином, були побудовано лінійні дискримінантні функції:

$$y_1 = -159,742 + 8,974 \cdot x_1 + 300,214 \cdot x_2 + 36,456 \cdot x_3 + 23,125 \cdot x_4$$

$$y_2 = -188,042 + 6,591 \cdot x_1 + 310,819 \cdot x_2 + 48,184 \cdot x_3 + 31,721 \cdot x_4$$

$$y_3 = -191,649 + 19,117 \cdot x_1 + 219,262 \cdot x_2 + 52,348 \cdot x_3 + 21,184 \cdot x_4$$

де y_1 – “сильні” страхові компанії;

y_2 – “середні” страхові компанії;

y_3 – “слабкі” страхові компанії;

x_1 – премії;

x_2 – виплати;

x_3 – рівень клієнтської підтримки;

x_4 – рівень консультацій при обслуговуванні клієнтів.

Для визначення приналежності аналізованої страхової компанії до одного з виділених класів на основі побудованої дискримінантної моделі необхідно розрахувати значення y_1 , y_2 , y_3 . Компанія буде належати до класу конкурентоспроможності, який має максимальне значення функції.

Таким чином, побудована модель оцінки конкурентоспроможності страхової компанії дозволить проводити класифікацію страхових компаній за рівнем конкурентоспроможності і, за необхідності, своєчасно розробляти та впроваджувати заходи з підвищення рівня конкурентоспроможності компанії.

Список літератури

1. В. М. Симчера, *Методы многомерного анализа статистических данных*, Москва: Финансы и статистика, 2008.
2. В. А. Літвинова, “Методи оцінки конкурентоспроможності: проблеми класифікації”, *Вісник Дніпропетровського університету*, Вип. 20, т., с. 235 – 240, 2012.
3. В. М. Бондаренко, “Конкурентна стратегія страхових компаній на ринку фінансових послуг”, *Науковий вісник Полісся. Сер.: Економіка та управління національним господарством*, № 3, с. 21 – 22, 2015.
4. О. Б. Пономарьова, А. В. Перетятко, та С. С. Дегтярьова, “Аналіз конкурентоспроможності страхових компаній України”, *Young Scientist*, № 12 (39), с. 843 – 846, 2016.

ПРО ЕКОНОМІЧНУ СКЛАДОВУ АНГЛІЙСЬКОГО МОРСЬКОГО РОЗБОЮ ПЕРІОДУ АНГЛО-ІСПАНСЬКОЇ ВІЙНИ (1585–1604 РР.)

XVI століття стало часом суттєвих змін в економіці Англії. Периферійна та відносно бідна країна різко перетворилася на одну з найбагатших у Європі (якщо судити з наповнення королівської скарбниці).

Наразі актуальною залишається проблема з'ясування причин, завдяки яким відбувається швидке збагачення країн у світі, тоді як досвід Англії є, безсумнівно, корисним для її ретроспективного аналізу.

Одним із ключових факторів, що сприяв накопиченню Англією багатств у XVI ст., була війна з Іспанією, під час якої істотним джерелом прибутку стало каперство (практика пограбування приватними особами судноплавства інших країн на підставі офіційного дозволу адміралтейства, суду, королеви/короля тощо). Побутує думка, що каперів не можна прирівнювати до піратів, але слід відзначити, що капери, як правило, забирали більше здобичі, ніж було вказано у офіційній ліцензії, а також нападали не тільки на вказаних у ліцензії ворогів [5, 26 р.; 4, 9 р.], тому великої різниці між ними та класичними піратами не було. Щоправда, деякі капери (наприклад Джордж Камберленд) намагалися дотримуватися всіх правил, але їх було відносно небагато [7, 123 р.]. Англійські пірати почали атакувати іспанські судна уже у 1540-ві рр., коли Англія воювала не з Іспанією, а з Францією та Шотландією. Уже тоді окремі англійські кораблі досягали колоній Іспанії у Новому Світі. Один із перших випадків англійського піратства у тому регіоні стався у 1540 р., коли корабель “Барбара” атакував іспанське судно поблизу міста Санто-Домінго. Якщо у англо-французькій війні (1543 – 1546 рр.) діяло в середньому 30 – 60 каперських кораблів щорічно, то вже під час англо-іспанської війни (1585 – 1604 рр.) їхня кількість зросла до 100 – 200 кораблів. За 1589–1591 рр. англійські капери та пірати збагатили Англію на 400 тис. фунтів (10–15 % від усього імпорту країни), на 8 000 фунтів більше, ніж сукупний прибуток корони 1588 р. [6, р. 40]. За іншими даними, за роки англо-іспанської війни каперство та піратство збагатили Англію на суму від 2 700 000 до 12 000 000 фунтів. Окремо королева Англії Єлизавета I Тюдор з 1585 по 1590 рр. отримала з каперства бл. 200 тис. фунтів [7, р. 127]. Вона брала участь у спорядженні каперських експедицій як вкладник із правом на частку в 5 % від здобичі, а також сама санкціонувала каперів, даючи так звані комісійні грамоти (letters of comission). В останньому випадку її частка ставала значно більшою [4, р. 7].

Після рейду здобич, здебільшого, розподілялася наступним чином: судновласник (або судновласники), постачальники та команда отримували по 1/3, лорд-адмірал – 10 %. Команди ж розподіляли свою частину здобичі згідно із судовою ієрархією. Як свідчить віце-адмірал Вільям Монсон, капітан отримував десять частин, шкіпер та лейтенант (якщо на борту були солдати) – по сім чи вісім частин, їхні помічники, боцман, теслі, трубач – по п'ять частин, квартирмейстери, бондар, помічник хірурга, помічники пушкаря та помічники теслі – по чотири частини, капрал (якщо на борту біли солдати), помічники квартирмейстера, помічник трубача, стюард, кок, рульовий та прибиральник – по три частини, і рядові моряки – максимум по дві чи три частини, юнги – по одній частині. Основну частину награбованого каперами та піратами становили не золото та срібло, яке іспанські флотилії перевозили під конвоєм галеонів, а товари, які слабо охоронялися або зовсім не охоронялися іспанським флотом. Зокрема це були риба, вино, шкіри, цукор та червоне дерево, яке з Бразилії везли незахищені португальські судна. За 1589 – 1591 рр. англійські капери та пірати захопили 91 вантаж цукру, 56 вантажів вина, 54 вантажі шкіри, 38 вантажів червоного дерева, 29 вантажів риби і 20 вантажів золота та виробів з нього. Загалом серед здобичі захопленої на шляху з Америки особливо частими були цукро, шкіра, імбир, сарсапарілья, індіго, кошеніль, червоне дерево, кампешеве дерево, золото, срібло та перла; із Африки – золото та слонова кістка; із Європи – ремісні вироби, зброя, будівельний ліс, зерно; із Індії – спеції, парфуми, ситець, ковдри, шовк, рубіни, ізумруди та алмази. Індійські товари були відносно нечастими, оскільки охоронялися португальським караками (кожна від 1 000 до 2 000 тон осадки, тоді як каперські кораблі зазвичай були до 100 тон). Вочевидь, більшість англійських каперів діяли з конкретною метою збагатитися, а не захистити батьківщину та/або протестантську віру від ворога. На користь цього свідчить їхня звичайна поведінка під час бойових дій: вони уникали героїчних вчинків, а відтак і фінансових ризиків, заради збереження прибутковості експедиції [1, р. 34; 7, р. 124].

Наскільки каперів і піратів лихоманило здобиччю видно зі спогадів одного з них, джентльмена Ентоні Найвета, який у 1591 р. брав участь в останній спробі Томаса Кавендіша дістатися іспанських колоній на тихоокеанському узбережжі через Магелланову протоку. Описуючи захоплення португальського містечка у Бразилії

Сантуса (на південь від Ріо-де-Жанейро) Найвет згадує такий випадок: “Напередодні Різдва, близько 10 години вечора, коли човни було готові йти до берега, виявилось так багато тих, хто збирався на них сісти, що ми почали битися й зіштовхувати один одного за борт, але як тільки-но наш генерал почув галас, він наказав кожній людині повернутися на борт корабля. Наляканий генералом та маючи рішучість потрапити на берег першим (я вже розумів, що ті, хто висадяться останніми, нічого не отримають), я заповз під сидіння шлюпки, де перебував на протязі двох годин. Коли ж човен наповнився людьми, я не зміг вилізти та почав задихатися. На щастя, Вільям Валдрен, наш боцман, який керував човном, почув мій стогін під собою, вирвав дошки і врятував моє життя”. Тільки деякі ватажки час від часу демонстрували свій протестантський радикалізм тим, що руйнували хрести, паплюжили храми та вбивали священників. Серед таких ватажків фігурують Френсіс Дрейк, Джон Оксенхам і Томас Кавендіш [3, р. 36; 8, р. 308; 7, р. 124]. Звернення до економічного контексту показує, що в Англії XVI ст. створювалися умови для збільшення кількості піратських та каперських команд. Особливо у другій половині століття в Англії посилювалася інфляція та безробіття [5, р. 22; 2, р. 254, pp. 255—256], що було зумовлено руйнуванням міжнародних торговельних зв'язків через революцію в Нідерландах та конфлікт з Іспанією. Від кризи особливо постраждали південно-західні порти Англії, які й так не виходили з економічної депресії з часів англо-французьких війн 1540-х рр. Не випадково саме ці міста, від затоки Те-Солент у північній частині Ла-Маншу до річки Северн, стали епіцентром піратства і каперства [2, р. 254]. Показовим є те, що пірати біля берегів Англії ризикували життям навіть заради відносно малої здобичі (як-от бочка засоленої риби та кілька свічок), що свідчить про вкрай важкий стан у тих місцях, звідки вони походили, коли “їжа захоплена на морі стала порятунком від голоду” для берегових мешканців [4, р. 2]. У свою чергу участь у каперській експедиції дозволяла заробити значні гроші порівняно з тими, що отримували моряки на королівському флоті та купецьких судах. Якщо моряк з каперського корабля мав право на частину від третини здобичі для команди, то моряк з купецького судна міг розраховувати тільки на 10 фунтів стерлінгів за рік праці, помічник шкіпера – 24 фунти стерлінгів. Помічник шкіпера у королівському флоті, зазвичай, отримував 12 – 18 фунтів стерлінгів. Рядовий моряк з каперського судна міг отримати стільки ж від пограбування звичайного судна [2, р. 252; 4, р. 16].

Наприклад, у 1576 р. після чергового пограбування пірати Ендрю Баркера “розділили здобич поміж себе так, що хтось з них отримав п'ять

фунтів, хтось – шість фунтів, хтось – сім фунтів, хтось – більше – кожен отримав стільки, скільки заслужив”. Популярності каперству додавали й чутки про успішну експедицію Френсіса Дрейка (1577–1580 рр.), яка мала 500 тис. фунтів прибутку при витратах в 3 600 фунтів [10, с. 182]. Як пише англійський інтелектуал XVI ст. Джон Хукер (1527 – 1601 рр.), чутки про шалену здобич Френсіса Дрейка “надихнув усю країну на морські авантюри з надією мати такий само успіх; отже багато хто готували кораблі, моряків та солдат та відправлялися туди, де можна було знайти прибуток”. До речі, з навколосвітнього рейду Френсіса Дрейка королева отримала 160 000 фунтів, тобто 4700 % від суми свого внеску в її спорядження. На думку Дж. М. Кейнса, цей капітал став “основою для перших іноземних інвестицій Британії”, оскільки Єлизавета I почала фінансувати Левантійську компанію, а з прибутків від останньої кошти були вкладені у розвиток Ост-Індської компанії, яка стала двигуном британської колоніальної експансії XVII – XVIII ст. [9, р. 261].

Отже, раціональне за своїм характером англійське каперство, однією з причин якого була економічна криза в країні, відіграло важливу роль не тільки в початковому накопиченні капіталу, а й у подальшому розвитку колоніальної експансії Англійського королівства.

Список літератури

1. K. R. Andrews, “English Privateering Voyages to the West Indies”, 1588–1595 *Cambridge: The University Press*, 1959.
2. K. R. Andrews, “The Elizabethan Seaman”, *The Mariner's Mirror*, № 68:3, p. 245-262, 1982.
3. K. R. Andrews, *Trade. Plunder and Settlement: Maritime Enterprise and the Genesis of the British Empire*, Cambridge, London, New York, New Rochelle, Melbourne, Sydney: Cambridge University Press, 1986.
4. D. Childs, *Pirate Nation: Elizabeth I and her Royal Sea Rovers*, Barnsley: Seaforth Publishing, 2014.
5. Ch. A. Fury, *Tides in the Affairs of Men: The Social History of Elizabethan Seamen*, 1580–1603 Westport, Connecticut; London: Greenwood Press, 2002.
6. M. G. Hanna, *Pirate Nests and the Rise of the British Empire, 1570–1740* Chapel Hill: the University of North Carolina Press, 2015.
7. D. Loades, *England's Maritime Empire: Seapower, Commerce and Policy*, 1490–1690. Harlow: Pearson Education Limited, 2000.
8. N. A. Rodger, M. *The Safeguard of the Sea: A Naval History of Britain*, Vol 1.660–1649. London: HarperCollinsPublishers in association with the National Maritime Museum, 1997.
9. N. Williams, *The seadogs: privateers, plunder and piracy in the Elizabethan Age*, London: Wiedenfeld and Nicolson, 1975.
10. В. К. Губарев, *Френсис Дрейк*, Москва: Молодая гвардия, 2013.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК ЗА РАХУНОК УДОСКОНАЛЕННЯ ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

На сьогоднішній день існує багато різних напрямків побудови міжнародних ланцюгів поставок, поява яких визначається необхідністю інтенсифікації зовнішньоторговельної діяльності з урахуванням сучасних особливостей міжнародного поділу праці. Для того, щоб ними скористатися, необхідно вирішити ряд, в тому числі, логістичних завдань. Підвищення ефективності змішаних перевезень є найбільш актуальним завданням серед них, так як саме від його вирішення залежить формування сучасної української транспортно-логістичної системи, що відповідає вимогам забезпечення національної економічної безпеки.

Невисокий рівень розвитку змішаних перевезень в Україні викликаний, перш за все, відсутністю сучасної національної логістичної інфраструктури, а також недостатньо швидкими темпами логістичного прогресу в сфері митних та транспортних послуг.

Відсутність цілісної концепції транспортного забезпечення логістики зовнішньої торгівлі також стримує розвиток змішаних перевезень в Україні. Сучасна економічна ситуація в країні і несприятлива геополітична обстановка, безумовно, негативно відображаються на темпах формування національної логістичної інфраструктури, і масштабах застосування інноваційних технологій митної та транспортної логістики, необхідної для суттєвих зрушень в рівні розвитку змішаних перевезень в Україні.

Для того, щоб зробити змішані перевезення ефективними потрібно в першу чергу кардинально знизити логістичні витрати в місцях перевалки вантажів і забезпечити доступність до них з урахуванням територіальної специфіки концентрації вантажопотоків і вимог місцевих споживачів до логістичного сервісу. Хоча перевалка вантажів в змішаному сполученні виступає ключовим логістичним процесом, зокрема, в теорії зовнішньоторговельних перевезень, здійснення цього процесу розглядається виключно з точки зору побудови транспортно-технологічних схем, тобто його вплив на рівень логістичного обслуговування споживачів і, відповідно, на логістичні витрати в повній мірі не враховуються.

Формування сучасної національної логістичної інфраструктури, таким чином стає необхідною умовою ефективного функціонування міжнародних ланцюгів поставок. Першорядну роль в цьому процесі має відігравати держава, так як мова йде про

масштабні інвестиції в інфраструктурні об'єкти, які мають прямий вплив на оптимальну організацію виробництва і розподіл товарів в країні, тобто національну економічну безпеку. Однак на сьогоднішній день підприємства-експортери, так як і транспортні підприємства у прийнятті стратегічних логістичних рішень по забезпеченню ефективності змішаних перевезень повинні покладатися насамперед на себе. Наявність логістичної компоненти в управлінні транспортуванням відзначається у всіх наукових публікаціях по цій тематиці [1–6].

У контексті пошуку рішень щодо підвищення ефективності змішаних перевезень в ланцюгах поставок необхідно виділити ряд принципових напрямків пошуку. Слід зазначити, що така ефективність багато в чому є похідною від витрат на перевалку вантажів. Основним варіантом зниження останніх вважається раціональна концентрація вантажних потоків в транспортних вузлах. Вона сприяє централізованому завезенню та вивезенню вантажів, що дозволяє зокрема підвищити продуктивність автомобільного транспорту приблизно в три рази. В основі переваги такої схеми лежить саме можливість консолідації відправок, яка в рейтингу критеріїв ефективності постачання займає друге місце після переговорів серед факторів, що призводять до зниження закупівельної ціни [1].

Управління змішаними перевезеннями в ланцюгах поставок повинно здійснюватися на принципах забезпечення технологічної, економічної, організаційної та інформаційної єдності взаємодії всіх учасників таких логістичних структур. Очевидним є той факт, що проблема забезпечення такого організаційної єдності повинна вирішуватися шляхом не тільки ідентифікації учасників змішаних перевезень, а й оцінки взаємозалежностей зв'язків між ними.

Особливу увагу доцільно звернути на існуючі підходи до забезпечення технологічної єдності змішаних перевезень в ланцюгах поставок. Аналіз робіт присвячених цій проблематиці показує, що досягнення цієї мети здійснюється шляхом побудови мережевих графіків [2-5]. Компенсація невизначеності інформації здійснюється за рахунок використання сценарного і імовірнісних підходів, а також розробки комплексного плану змішаних перевезень [2,3]. Слід додати, що в останньому контексті особливого значення набуває

прогнозування меж безпеки ланцюга поставок, в рамках якого здійснюються змішані перевезення, а також в тому числі можливих логістичних ризиків. Основною причиною ризику є невизначеність, яка з погляду економічної теорії є об'єктивною неможливістю здобуття абсолютного знання про об'єктивні та суб'єктивні чинники функціонування системи, неоднозначність її параметрів. Важливим фактом є те, що ігнорування проблеми управління ризиками значно впливає на конкурентоздатність підприємств, а також на їх здатність до пристосування до швидко мінливих умов зовнішнього середовища. Процес управління логістичною діяльністю у сучасних умовах може бути успішним лише за наявності і активності креативного персоналу, тому він повинен запроваджуватися не “зверху” або “знизу”, а у діалозі підприємства як замовника інноваційного рішення у ризик-менеджменті і креативного класу. Слід зазначити, що в мережевих графіках таких перевезень деталізація процесів практично не проводиться. Однак питання оцінки економічної доцільності складського зберігання вантажів в місцях перевалки залишається у науковій площині досить відкритим.

Однією з умов забезпечення ефективності змішаних перевезень в ланцюгах поставок слід вважати логістичну сумісність її учасників. Досягнення цієї мети дозволить знизити, перш за все трансакційні витрати за рахунок забезпечення максимальної взаємодії основних сторін логістичної діяльності і зміною конфігурації ланцюга поставок, а також транспортних маршрутів. Об'єктивні передумови для такої сумісності створює широке застосування логістичними партнерами стандартів інтерактивних комунікацій. Крім того, такі передумови створюють неформальні взаємодії сторін.

Ефективність змішаних перевезень в ланцюгах поставок багато в чому визначається також ступенем інфраструктурної інтеграції їх учасників. У сучасних умовах така інтеграція не повинна зводитися тільки до формування єдиної транспортно-складської інфраструктури на підприємствах. Вирішення цього завдання має передбачати перш за все активне залучення зовнішніх логістичних резервів, до числа яких відносяться склади загального користування і транспортні послуги, які пропонуються компаніями перевізниками.

Одним із основних факторів ефективності змішаних перевезень в ланцюгах поставок виступає вибіркове ставлення до співпраці з іншими автотранспортними підприємствами. Адже, на сьогоднішній день в Україні більшість автотранспортних компаній має зношений транспорт, що не забезпечить достатній рівень сервісу. Коректний вибір партнера, що має уявлення щодо надання якісної послуги за оптимальну ціну є

запорукою формування ефективної логістичної системи.

Ефективність змішаних перевезень в ланцюгах поставок безпосередньо пов'язана з формуванням і розвитком власної складської мережі в ключових регіонах. Практика свідчить, що окремі транспортні компанії мають такі мережі на тих територіях, які для них становлять стратегічний інтерес. Нерідко такі мережі мають дистрибутивні центри, що належать перевізникам. Однак наявність таких мереж тягне за собою ряд ризиків. Один з них зумовлений тим, що зміни напрямків та інтенсивності вантажопотоків можуть призвести до зміщення “центру ваги” складської мережі, що зробить таку конфігурацію неоптимальною [6].

Аналіз проблем управління змішаними перевезеннями в ланцюгах поставок дозволяє зробити ряд висновків. По-перше, основну роль в цьому питанні відіграє логістична компонента, обумовлена виконанням при перевезенні типових операцій руху товарів власними силами або шляхом залучення третьої сторони.

По-друге, інфраструктурна інтеграція учасників таких перевезень створює об'єктивні передумови для досягнення ними конкурентних переваг. Однак перешкодою на її шляху є національні логістичні інфраструктурні обмеження, галузева роз'єднаність перевізників і низька економічна концентрація в транспортно-експедиційному бізнесі.

По-третє, транспортні ланцюги в сучасних умовах повинні бути невід'ємною частиною логістичних ланцюгів (ланцюгів поставок). Це гарантує перевізникам, транспортно-експедиційним компаніям, перш за все, надійність планових рішень.

По-четверте, об'єктивні передумови для розширення транспортно-експедиційного бізнесу створює необхідність побудови агентської або філіальної мережі, тому обґрунтування логістичної специфіки такого каналу розподілу дуже актуально.

Список літератури

1. А. Ю. Кривошеев, и Е. Н. Шилова, *Организация смешанных перевозок грузов в цепях поставок*. СПб.: Политехника-сервис, 2013.
2. Ю. Щербанин, “Интермодальный транспорт: некоторые теоретические аспекты”, *Логистика и управления цепями поставок*, №1, с. 29-37, 2008.
3. Е. А. Бакулич, *Современные тенденции рынка транспортных услуг*, Одесса: ОНМА, 2009.
4. О. В. Бойко, “Структура транспортного рынка”, *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. Серія: “Економічні науки”, № 44, с. 71-78, 2010.
5. М. І. Данько, В. Л. Дикань, та Л. Л. Калніченко, *Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів*, Харків: УкрДАЗТ, 2010.
6. О. Н. Дунаев, Т. В. Кулакова, и Д. В. Нестерова, *Продвижение транспортных услуг на мировые рынки*, М.: РИОР, 2012.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Теоретичним підґрунтям формування концепції стратегічного управління стали роботи Ф. Селзника “Управління та адміністрування” та А. Чандлера “Стратегія та структура” [6], у яких вчені довели доцільність погляду на стратегічне управління, як сполучення внутрішніх резервів підприємства із очікуваннями зовнішнього оточення. Розуміння необхідності створення стану відповідності внутрішніх резервів підприємства можливостям зовнішнього середовища для забезпечення успішного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі обумовило виділення стратегічного управління в окрему підсистему менеджменту із зовсім іншою структурою, задачами, об’єктом та предметом дослідження. Вперше науковці при оцінці результатів економічної діяльності підприємства змістили акцент на зовнішню складову, як основу економічного зростання підприємства у довгостроковій перспективі. Збільшення впливу факторів зовнішнього середовища має диференційовану структуру у кожен часовий період з моменту появи підсистеми стратегічного управління: 20-ті рр. 20 ст. науково-технологічний прогрес засобів виробництва сприяв формуванню науково-технологічної революції, 60-ті роки 20 ст. насичення потреб покупців викликає необхідність впровадження маркетингової складової у діяльність підприємств, 70-80 рр. 20 ст. поява наднаціональних інституцій та міжнародних організацій змінили суттєві акценти регулювання економічних відносин у зовнішньоекономічній сфері, 90-ті рр 20 ст. по теперішній час збільшення інтенсивності конкретної боротьби, поступова олігополізація міжнародних ринків та впровадження принципів підприємництва потребує оновлення категоріально-методологічної бази концепції управління підприємством [8]. Загалом, доцільно визначити чотири базових етапи розвитку концепції стратегічного управління підприємством, які обумовили його сучасний стан та інтерпретацію поняття стратегічне управління, що визначаються у даному дослідженні у якості окремих наукових підходів.

На наш погляд першим за хронологією науковим підходом щодо визначення сутності стратегічного управління є ендогенний підхід, який розглядає стратегічне управління як процес прийняття управлінських рішень підприємством для покращення внутрішніх показників його діяльності. Основними представниками даного

наукового підходу були І. Глук, Л. Джаух, А. Томпсон, А. Стрикленд [1, 6, 11]. Аналіз наукових досліджень основних представників ендогенного підходу дозволяє надати наступну інтерпретацію терміну стратегічне управління: стратегічне управління – це функціональний вид управління в теорії прийняття рішень, що обґрунтовує та дозволяє зробити вибір перспективної мети розвитку підприємства на основі подальшої її декомпозиції у планах та програмах довгострокового розвитку підприємства для досягнення корпоративних цілей. Аналіз даної інтерпретації дозволяє дійти висновку, що формування стратегії підприємства розглядається вченими як досягнення конкретної системи корпоративних цілей на засадах впровадження в систему управління принципів формалізації та планування. Формулювання стратегії відбувається за допомогою переходу із реального стану підприємства, яке оцінюється на основі SWOT аналізу у майбутнє, оскільки спрямоване на покращення внутрішніх показників підприємства, що підлягають оцінці. Така точка зору переважно домінувала у 60-70 рр. 20 ст. Суттєві зміни клієнтської поведінки обумовили розвиток нового етапу розвитку концепції стратегічного управління. Наступним етапом концептуальним розвитку теорії стратегічного управління є екзогенний підхід, який розглядає сутність стратегічного управління як сукупність дій та управлінських рішень підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища. Тобто, стратегічне управління за умов даного підходу починає розглядатись як адаптивна реакція підприємства на несприятливий вплив факторів зовнішнього оточення. До основних представників даного підходу можливо віднести наукові праці А. Роува, Д. Шенді, К. Хатена, Е. Рюлі, З. Румянцевої [1, 4, 7].

Формування нових наукових поглядів призводить до оновлення поняття стратегічного управління. У даний період часу стратегічне управління розглядається як процес прийняття рішень та встановлення зв’язків із погрозами та сприятливими можливостями зовнішнього середовища з метою досягнення бажаного стану ефективності у діяльності підприємства на основі розподілу внутрішніх ресурсів. На даній стадії розвитку концепції стратегічного управління підприємство продовжує концентрувати увагу на внутрішніх процесах, але управлінці починають накопичувати інформацію щодо розвитку

зовнішнього середовища з метою прогнозування та забезпечення своєчасних адаптивних управлінських рішень та дій щодо подальшого покращення результативних показників діяльності підприємства у довгостроковій перспективі.

Подальша систематизація впливу факторів зовнішнього середовища призводить до появи інституціонального підходу, який розглядає стратегічне управління як систему, яка характеризується множинністю взаємопов'язаних елементів. Х. Віссема запропонував наступне визначення терміну стратегічне управління: стратегічне управління – це стиль управління (мотивований споживачами, орієнтований на майбутнє, спрямований на конкуренцію) та методи комунікації, передачі інформації, прийняття рішень та планування за допомогою яких апарат управління та лінійні управлінці своєчасно приймають та конкретизують рішення стосовно підприємницької діяльності [2, с. 176]. На наш погляд суттєва відмінність даного етапу розвитку концепції стратегічного управління полягає у тому, що, окрім прибутковості, визначаються найбільш впливові фактори зовнішнього середовища, які здійснюють вплив на розвиток підприємства: споживачі, конкуренти, інноваційність, що у подальшому стає основоположними перспективами збалансованої системи показників, менеджменту якості та управління результативністю. Окрім цього, підкреслюється суттєве значення комунікаційної складової підприємства, яка є підґрунтям його управлінських дій та рішень. Розгляд зворотніх комунікаційних зв'язків призводить до розуміння сучасної логіки формування стратегії: проекція майбутнього бажаного стану до поточної діяльності підприємства на основі декомпозиції та деталізації перспектив, процесів та показників.

Останнім суттєвим етапом розвитку концепції стратегічного управління є семантичний підхід. М. Туленков розглядає стратегічне управління як програмний спосіб мислення, що базується на стратегічній орієнтації як компоненті філософії та спрямований на досягнення цільових орієнтирів, забезпечення конкурентоспроможності, стійкості конкурентних позицій та довгострокового успіху [12]. У даному визначенні стратегічна мета змінюється на стратегічну орієнтацію. Поява неформалізованого поняття “стратегічна орієнтація”, що є похідною від філософії підприємства, яка обумовлює всі процеси та механізми внутрішньої діяльності підприємства та успіху у якості результуючого показника системи стратегічного управління дозволяє стверджувати, що сучасна система стратегічного управління відбувається на засадах перспективного моделювання. Програмний спосіб мислення стає можливою схемою функціонування управлінської системи завдяки існуванню інформаційної системи із значущим за часовим періодом масивом даних, який проходить стадію формалізації на засадах загального менеджменту якості, системи збалансованих

показників та управління результативністю. У якості довгострокового орієнтира у даному підході запропоновано використовувати якісне поняття успіх, моніторинг середньострокової діяльності проводити на основі оцінки стійкості конкурентної позиції підприємства, залежно від зовнішніх умов розвитку бізнесу. Подальші дослідження даного питання у [9, 10] дозволяють визначити економічне зростання у якості результуючого показника оцінки ефективності функціонування системи стратегічного управління підприємства у довгостроковий період часу. При цьому, пропонується проводити оцінку економічного зростання на всіх рівнях управління відповідно до філософії та місії підприємства. Основою для формування стратегії є ключові фактори успіху, які формуються із найбільш вагомих конкурентних переваг та рекомендуються до розвитку за напрямками інноваційності, людського капіталу та інвестиційної привабливості запропонованих стратегічних альтернатив. Таким чином, сучасна концепція стратегічного управління розглядає стратегію як певний вектор розвитку підприємства, що формується шляхом декомпозиції бажаної конкурентної позиції підприємства через ключові фактори успіху у реальні процеси за принципами забезпечення стійкого економічного зростання, на основі формування конкурентних переваг, забезпечення гнучкості та синергії використання внутрішніх резервів підприємства в умовах існуючих можливостей зовнішнього оточення.

Список літератури

1. В. Р. Веснин, *Стратегический менеджмент*, М.: МГИУ, 2008.
2. Х. Віссема, *Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания*, М.: Финпресс, 2000.
3. А. Т. Зуб, *Стратегический менеджмент: теория и практика*, М.: Аспект-Пресс, 2002.
4. В. Д. Маркова, и С. А. Кузнецова, *Стратегический менеджмент*, М.: “Инфра-М”, 2000.
5. Н. Минцберг, Дж. Б. Куинн, и С. Гошал, *Стратегический процесс*, СПб.: Питер, 2001.
6. Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, и Дж. Лэмпел, *Школы стратегий*, СПб.: “Питер”, 2000.
7. В. Д. Немцов, *Стратегічне управління*, К.: ТОВ УВПК, 2001.
8. Я. А. Полякова, “Воздействие факторов внешней среды на возникновение и развитие стратегического менеджмента”, *Управління розвитком*, №1, с. 59-64, 2005.
9. Я. А. Полякова, “Методика оцінки економічного росту промислового підприємства”, *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, №2, с. 137-140, 2006.
10. Я. О. Полякова, “Логіко-семантична основа формування базових компонентів стратегії підприємства”, *Проблеми економіки*, №4, с. 151-157, 2016.
11. А. А. Томпсон, и А. Дж. Стрикленд, *Стратегический менеджмент*, М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998.
12. М. В. Туленков, *Сучасні теорії менеджменту: навч. посібник*, К. Каравелла, 2007.

АУДИТ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

В даний час розвиток підприємництва супроводжується зростанням ролі бухгалтерської інформації у сферах управління, контролю і аналізу підприємницької діяльності. Тому виникає необхідність в проведенні аудиту. Під аудитом розуміється незалежна перевірка і вираження думки про фінансову звітність підприємства.

На сьогодні проблемами теорії аудиту займається низка таких вчених, як: Білуха М. Т., Бутинця Ф. Ф., Гончарук Я. А., Дікань Л. В., Подольський В. І., Савченко В. Я., Усач Б. Ф., Дорош Н. І.

Проведення аудиторської перевірки навіть у тих випадках, коли вона не є обов'язковою, безсумнівно, має важливе значення. В умовах ринку підприємства, кредитні установи, інші господарючі суб'єкти вступають в договірні відносини по використанню майна, коштів, проведенню комерційних операцій і інвестицій. Достовірність цих відносин повинна підкріплюватися можливістю одержувати і використовувати фінансову інформацію всіма учасниками угоди.

Власники і, перш за все, колективні власники - акціонери, пайовики, а також кредитори – не в змозі самостійно переконатися в тому, що всі операції підприємства, численні і найчастіше дуже складні, законні і правильно відображені у звітності, тому що вони зазвичай не мають доступу до облікових записів і відповідного досвіду, а тому мають потребу в послугах аудиторів.

Аудиторські перевірки необхідні і державним органам, суддям, прокурорам і слідчим для підтвердження достовірності їх фінансової звітності.

Поняття аудиту набагато ширше, ніж ревізії або інших форм контролю, так як включає в себе не тільки перевірку достовірності фінансових показників, а й розробку припущень щодо поліпшення господарської діяльності підприємств з метою раціоналізації витрат і оптимізації податків.

З економічної точки зору, аудит являє собою особливу організаційну форму контролю, яка становить одну з функцій управління.

Економічна сутність аудиторської діяльності розкривається через її облікові і контрольні функції і відбивається в якості підтвердження факту достовірності звітів за результатами перевірки господарсько-фінансової діяльності суб'єкта, надання консультацій з питань управління, з метою підвищення ефективності системи управління господарюючим суб'єктом.

Аудиторська діяльність включає в себе дві групи юридичних і фактичних дій: власне аудит і супутні аудиту послуги.

Висококваліфіковані американські фахівці в області аудиту Е. А. Аренс і Дж. К. Лоббек наводять наступне визначення: “Аудит – це процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник накопичує й оцінює свідчення про інформацію, що піддається кількісній оцінці і що належить до специфічної господарської системи, щоб визначити і виразити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям”.

В новому Законі України “Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність” надається наступне визначення: аудиторська діяльність [8] – це незалежна професійна діяльність аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, зареєстрованих у Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, з надання аудиторських послуг.

Аудит фінансової звітності [8] – аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи або представництва іноземного суб'єкта господарювання, або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність групи, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або іншим вимогам.

Незважаючи на те, що в Законі поняття “аудиторська діяльність” і “аудит фінансової звітності” розділені, деякі вчені розглядають їх в сукупності.

Аналіз визначень поняття “аудит” різними авторами-дослідниками показав, що в науковому середовищі не існує єдиного погляду на визначення поняття “аудит”.

На думку Білухи М. Т., аудит розглядається як дослідження, висвітлює лише окрему сторону аудиту, тобто відображає змістовну характеристику процедури аудитора під час виконання власних обов'язків. Але, окрім досліджень аудитора, аудит охоплює велику кількість інших процедур, пов'язаних із висловленням думки аудитора стосовно достовірності показників фінансової звітності.

Бутинця Ф. Ф. має підхід, що базується на визначенні аудиту як експертизи. Так, сутність певного експертного дослідження полягає в підтвердженні будь-яких фактів, але аудит є набагато ширшим поняттям.

Дікань Л. В., що визнає аудит як вид діяльності, що обмежує сутність цього поняття, підкреслюючи лише те, що аудит здійснюється з метою одержання прибутку, тобто є видом підприємницької діяльності. Інші характеристики цього поняття залишаються поза увагою.

Визначаючи аудит як форму контролю, Савченко розкриває зміст поняття контролю через його форми, ніж аудиту як форми такого контролю. Підхід, що ґрунтується на визначенні аудиту як процесу, висвітлює лише тривалість аудиту в часі, певну послідовність процедур у ході його проведення. Але зводити аудит до окремого процесу недоцільно.

З огляду на вищевикладене, ми можемо звернути увагу на те, що термін аудит значно ширше таких понять, як ревізія і контроль.

Особливість аудиту як однієї з форм контролю полягає в тому, що аудит забезпечує не тільки перевірку достовірності фінансових показників а, з огляду на потреби сьогоденного клієнта, розробляє для нього пропозиції щодо оптимізації господарської діяльності, які дозволять раціонально витратити кошти, що має в результаті привести до збільшення прибутку.

Основною метою аудиту є встановлення достовірності бухгалтерської (фінансової) звітності економічних суб'єктів і відповідності здійснених ними фінансових і господарських операцій нормативним актам. При цьому під достовірністю розуміється ступінь точності даних фінансової (бухгалтерської) звітності, яка дозволяє користувачеві цієї звітності робити правильні висновки про результати господарської діяльності, фінансовому та майновому положенні осіб, відносно яких проводився аудит і приймати базуються на цих висновках обґрунтовані рішення.

В цілому наведене визначення бухгалтерської звітності відповідає трактуванню міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) і положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні. Аудитор повинен підтвердити достовірність інформації, що публікується фінансової (бухгалтерської) звітності, це дозволяє користувачам розраховувати на те, що інформаційний ризик невеликий. Зниження ризику появи неточних відомостей в звітності – одна з головних задач аудиту. Відмінність аудиту від аудиторської діяльності полягає в тому, що остання передбачає і різні аудиторські послуги. Останнім часом головна увага приділяється підвищенню ефективності системи управління підприємством, і, перш за все системи внутрішнього контролю. Системний підхід підготував ґрунт для розвитку якісних аудиторських послуг, тобто аудиторські структури почали більше займатися консультативною діяльністю, чим безпосередньо аудитом. Згідно з п.4 статті 6 Закону України “Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність”, аудитори та аудиторські фірми можуть надавати такі неаудиторські послуги:

1) складання податкової звітності, розрахунку обов'язкових зборів і платежів, представництва юридичних осіб у спорах із зазначених питань;

2) консультування з питань управління, розробки і супроводження управлінських рішень;

3) ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності;

4) розробка та впровадження процедур внутрішнього контролю, управління ризиками, а також інформаційних технологій у фінансовій сфері;

5) надання правової допомоги у формі: послуг юрисконсульта із забезпечення ведення господарської діяльності; ведення переговорів від імені юридичних осіб; представництва інтересів у суді;

6) кадрове забезпечення юридичних осіб у сфері бухгалтерського обліку, оподаткування та фінансів, у тому числі послуги з надання персоналу, що приймає управлінські рішення та відповідає за складання фінансової звітності;

7) послуги з оцінки;

8) послуги, пов'язані із залученням фінансування, розподілом прибутку, розробкою інвестиційної стратегії, окрім послуг з надання впевненості щодо фінансової інформації, зокрема проведення процедур, необхідних для підготовки, обговорення та випуску листів-підтверджень у зв'язку з емісією цінних паперів юридичних осіб.

Таким чином, у міру розвитку ринкової економіки, посилення конкуренції і поглиблення економічних зав'язків організації у все більшій мірі будуть зацікавлені в проведенні у них як обов'язкової, так і ініціативної аудиторської перевірки.

Підвищенню ж ефективності аудиторських послуг в Україні буде сприяти подальше вдосконалення законодавчої та нормативної бази аудиторської діяльності, а також підготовки висококваліфікованих професійних аудиторських кадрів.

В даний час число аудиторів та аудиторських організацій досягло тієї кількості, яка здатна створювати конкуренцію між аудиторами, а економічні суб'єкти мають можливість вибору більш кваліфікованого партнера. Все це сприятиме підвищенню ефективності діяльності господарюючих суб'єктів підприємництва, а також в цілому суспільного виробництва країни.

Список літератури

1. Закон України “Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність”, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show> Дата звернення: Берез. 25, 2019.

2. М. Т. Білуха “Аудит: підручник”, Київ : Знання, 2000.

3. Ф. Ф. Бутинець, *Аудит: підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів*, Житомир: ПП “Рута”, 2006.

5. Л. В. Дікань, Н. Ф. Четцова, та Ю. О. Голуб, *Аудит: навчально-методичний посібник для само-стійного вивчення дисципліни*, Харків : ВД “ІНЖЕК”, 2009,

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Пенсійний фонд України – орган, який здійснює керівництво та управління солідарною системою, провадить збір, акумуляцію та облік страхових внесків, пенсії та підготовляє документи для їх виплати, забезпечує своєчасне і в повному обсязі фінансування та виплату пенсій, допомоги на поховання, здійснює контроль за цільовим використанням коштів Пенсійного фонду, вирішує питання, пов'язані з веденням обліку пенсійних активів застрахованих осіб на накопичувальних пенсійних рахунках, здійснює адміністративне управління Накопичувальним фондом та інші функції, передбачені Статутом Пенсійного фонду.

Бюджет Пенсійного фонду являє собою план утворення і використання цільового страхового фонду, що формується за рахунок страхових внесків до солідарної системи та надходжень з інших джерел, визначених пенсійним законодавством України [1].

Доходи Пенсійного фонду України складаються з власних надходжень та коштів Державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду у випадках, передбачених законодавством.



Рис. 1. Структура доходів Пенсійного фонду України у 2016 – 2018рр.

На рисунку 1 наведена структура та динаміка доходів Пенсійного фонду України. Власні надходження мають тенденцію до зростання у 2017 році приріст становив 42,26%, у 2018 році – 27,17%, також зросла частка власних надходжень у структурі доходів Пенсійного фонду України у 2016 році – 41,91%, у 2017 році – 54,19%, у 2018 році – 57,09% від загальної вартості доходів Пенсійного фонду України. Величина коштів Державного бюджету України на фінансове

забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів Пенсійного фонду України у 2017 році зменшились на 6,4% у порівнянні з 2016 роком, але зросла на 12,46% у 2018 році. Законом України “Про Державний бюджет України на 2018 рік” були передбачені асигнування на пенсійні виплати по бюджетній програмі “Фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок і підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів Пенсійного фонду України” (код програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету – 2506080) у сумі 150 090 990,10 тис. грн. [2, 3]

Власні надходження Пенсійного фонду України у 2018 році склалися з [3]:

1) суми єдиного внеску, розподілену на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Особливістю є, зокрема:

– зміна максимальної величини бази нарахування ЄСВ (з 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб на 15 розмірів мінімальної заробітної плати);

– скасування пільгової ставки ЄСВ (0,5 розміру мінімального страхового внеску) для 1 групи платників єдиного податку;

– запровадження сплати ЄСВ для членів фермерських господарств.

2) кошти від підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій, призначених особам, які працювали на роботах за списком № 1 виробництв, робіт, професій, посад і показників, затвердженим Кабінетом Міністрів України. Розрахунки проводились з урахуванням фактичного відсотку відшкодування зазначених виплат, який склався за попередні звітні періоди (коефіцієнт платоспроможності підприємств), постанови КМУ від 24 червня 2016р. №461 “Про затвердження списків виробництв, робіт, професій, посад і показників, зайнятість в яких дає право на пенсію за віком на пільгових умовах”.

3) кошти від підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій, призначених особам, які працювали на роботах за списком № 2 виробництв, робіт, професій, посад і показників, затвердженим Кабінетом Міністрів України, а також працівникам, зайнятим на інших посадах, що дають право на призначення пенсії за віком на пільгових умовах. Враховується фактичний відсоток відшкодування зазначених виплат, який склався за попередні звітні періоди (коефіцієнт платоспроможності підприємств),

постанова КМУ від 24 червня 2016р. №461 “Про затвердження списків виробництв, робіт, професій, посад і показників, зайнятість в яких дає право на пенсію за віком на пільгових умовах”.

4) кошти, сплачені банками за користування тимчасово вільними коштами Пенсійного фонду України, та інші власні доходи. Розрахунки надходження коштів, сплачених банками за користування тимчасово вільними коштами здійснювались на основі динаміки надходжень цих коштів за попередні звітні періоди та розміру облікової ставки Національного банку України.

5) кошти на виплату пенсій іноземним пенсіонерам, які проживають на території України. Розрахунки надходжень коштів на виплату пенсій іноземним пенсіонерам, які проживають на території України, здійснюються з урахуванням динаміки видатків на забезпечення відповідних виплат за попередні звітні періоди, курсу іноземних валют до гривні, змін у пенсійному законодавстві відповідних країн тощо.

б) інвестиційний дохід, який отримує від інвестування резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах;

7) суми від фінансових санкцій, застосування відповідно до закону та інших законів до юридичних і фізичних осіб за порушення встановленого порядку нарахування, обчислення і сплати страхових внесків та використання коштів Пенсійного фонду, а також Суми адміністративних стягнень, накладених відповідно до Закону на посадових осіб і громадян за ці порушення;

8) благодійні внески юридичних і фізичних осіб;

9) добровільні внески [3].

Збір на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування сплачується одночасно з одержанням грошей на оплату праці в установах банків. У випадку нестачі грошей на оплату праці платників збору і виплати збору в повному обсязі видача грошей на оплату праці і сплата збору здійснюється в пропорційних розмірах.[1]

Сума вчасно не виплаченого збору на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування вважається простроченою заборгованістю (недоїмка) і стягуються з нарахуванням пені, що нараховується на суму заборгованості прострочений день платежу в розрахунку 120% річних від облікової ставки НБУ, що була в період наявності недоїмки.[1]

На власні надходження до Пенсійного фонду України впливає ряд негативних демографічних чинників чинників: тінізація ринку праці, трудова міграція економічно активного населення. Особливу увагу необхідно звернути на зростання загальної заборгованості з платежів до Пенсійного фонду України (за двома типами платежів: заборгованість зі сплати ЄСВ та заборгованість з відшкодування пільгових пенсій). Основними причинами зростання заборгованості є: 1)

зростання заборгованості з заробітної плати; 2) скрутний фінансовий стан державних підприємств; 3) відсутність коштів на відшкодування пільгових пенсій.

Надмірне пенсійно-страхове навантаження на економіку звужує платіжну базу і джерела пенсійних надходжень. Значна частина фізичних та юридичних осіб не сплачує пенсійні внески. Глибока і затяжна економічна криза породила тінізацію економіки та безробіття, суттєво підірвала і деформувала фінансову базу пенсійної системи. У контексті зазначеного вважаємо, що збільшення рівня заробітної плати в Україні й усунення порушень щодо її нарахування і виплати сприятиме збалансуванню бюджету Пенсійного фонду України, підвищенню розміру пенсійних виплат і покращенню якості життя усіх громадян.

Для вдосконалення пенсійного забезпечення була введена багаторівнева систему пенсійного забезпечення, яка має три складові – солідарну (перший рівень), обов'язкову накопичувальну (другий рівень) та додаткову або добровільну накопичувальну (третій рівень). Таке поєднання повинно було забезпечувати соціальні гарантії та фінансову стабільність пенсійної системи, адже солідарна і накопичувальна системи підвладні впливу різних ризиків: перша вразлива щодо демографічних ризиків і досить стійка до інфляційних, а друга – навпаки. Реформована солідарна складова повинна враховувати інтереси малозабезпечених верств населення, а накопичувальна – стимулює до пенсійних заощаджень усіх громадян, особливо з більш високими доходами. Але така система не виявилась ефективною та потребує вдосконалення.

З урахуванням цього пенсійну реформу слід проводити за трьома напрямками: реформування солідарної системи, створення обов'язкової накопичувальної системи і розвиток добровільної накопичувальної системи. Таким чином, пенсійне забезпечення – це державна система й основа складова системи соціального захисту населення. Ефективне забезпечення пенсіонерів можливе лише за умов належно спланованого та відпрацьованого фінансового механізму пенсійного забезпечення.

Список літератури

1. Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування”. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15> Дата звернення: Берез. 21, 2019.
2. Інформація про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2018 рік. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.pfu.gov.ua/960387-informatsiya-pro-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2018-rik>. Дата звернення: Берез. 21, 2019.
3. Доходи бюджету Пенсійного фонду України / Пенсійний фонд України. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.pfu.gov.ua/33937-dohody-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny>. Дата звернення: Берез. 21, 201

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОРГАНІЗАЦІЮ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АДАПТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ОБ'ЄДНАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ

Значна кількість праць присвячена дослідженню впливу факторів на організацію бухгалтерського обліку, шляхом впливу на обліковий процес, облікову політику, облікове середовище та ін. Проте такі доробки мають переважно теоретичний характер, що практично унеможливує математичне обґрунтування та визначення рівня їх впливу.

Факторами є причини (обставини), що впливають на рівень та характер окремої категорії, в рамках дослідження це – організація бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні

Існує чимало класифікацій факторів в залежності від обраних ознак. Базуючись на теоретичних положеннях політичної економії умовно можна розподілити їх на дві групи: фактори макроекономічного та мікроекономічного впливу. На відміну від факторів макроекономічного впливу, фактори мікроекономічного впливу є внутрішніми, а отже здебільшого залежать безпосередньо від дій та прийнятих рішень керівництва підприємства. Незважаючи на те, що зовнішні фактори є мало контрольовані, кожному підприємству необхідно визначитися з переліком заходів, які будуть спрямовані на попередження або ліквідацію наслідків впливу таких факторів.

Оскільки організація бухгалтерського обліку повністю повинна узгоджуватися з особливостями діяльності суб'єкта господарювання, то вона формується, виходячи з умов, які створюються внутрішніми факторами, та залежить від впливу зовнішніх факторів, які не підконтрольні суб'єкту господарювання

У праці [1] детально проаналізовано та розкрито сутність факторів, що впливають на формування облікової політики. Перелік факторів та переважання внутрішніх факторів свідчить про те, що облікова політика має на меті детальне регламентування діяльності підприємства з метою відображення усіх господарських операцій в обліку. У даному випадку недостатню увагу приділяється зовнішнім факторам, під впливом яких відбуваються зміни як у діяльності суб'єкта господарювання, так і в веденні його обліку, зокрема у обліковій політиці.

У обліковому процесі масштабних підприємств має місце організація бухгалтерської служби, яка також зазнає впливу факторів макrorівня (форма власності, користувачі облікової інформації та їх інтереси. рівень

кваліфікації облікових працівників, практичний досвід роботи, рівень матеріально-технічної бази підприємства) та макrorівня (стан економіки та поява нових об'єктів бухгалтерського обліку, вимоги до ведення бухгалтерського обліку та звітності, статус і рівень професійної підготовки облікових працівників) [2, с. 246].

Вищенаведена характеристика факторів, які впливають на складові організації бухгалтерського обліку, є неповною, проте вона дає змогу визначити той факт, що організація бухгалтерського обліку зазнає тиску значної кількості чинників, проте керівництво кожного підприємства зацікавлене в тому, щоб вона була максимально ефективною у будь-яких умовах.

Так, Л. К. Сук пропонує для раціональної організації бухгалтерського обліку враховувати аспекти: особливості технології та організації роботи підприємства, які впливають на облік; можливості підприємства щодо кадрового забезпечення та використання обчислювальної техніки; економічні взаємозв'язки між структурними підрозділами та бухгалтерією підприємства [2].

Кожна з наведених умов є важливою для підвищення рівня раціоналізації організації бухгалтерського обліку.

Організація роботи підприємства і специфіка технології повинна бути повністю віддзеркаленою в системі бухгалтерського обліку через фіксацію здійснених господарських операцій суб'єктом господарювання за допомогою спеціальних документів. Саме тому організація бухгалтерського обліку повинна якомога детальніше враховувати специфіку діяльності підприємства. Враховуючи, що базою дослідження є об'єднання підприємств, необхідно звернути увагу на його організаційну структуру, особливості логістичної системи, узгодженості господарських процесів, специфіки діяльності в цілому та ін.

Можливості підприємства щодо кадрового забезпечення та використання обчислювальної техніки в значній мірі визначають рівень організації обліку. Кадрове забезпечення відіграє важливу роль у діяльності об'єднання підприємств, оскільки саме людський капітал визначає у сучасних умовах конкурентоспроможність об'єднання підприємств на міжнародному ринку, що пов'язане зі значним розвитком різноманітних технологій. Останні, в

свою чергу, можуть значно спростити та прискорити процеси виробництва та реалізації продукції, товарів, надання послуг, проте існує ряд функцій, виконання яких може забезпечити лише людина. Тому перед керівництвом кожної успішної компанії стоїть першочергове завдання у пошуку висококваліфікованих, компетентних, креативних людей, які мають весь набір якостей, необхідних для виконання певних посадових функцій. Технічне забезпечення обліку дозволяє оптимізувати обліковий процес та обмін інформацією між відповідними користувачами.

На основі праці [2, с. 128] було узагальнено основні фактори впливу на організацію обліку та адаптовано їх з урахуванням особливостей діяльності об'єднань підприємств. Інформаційні потреби підприємства визначають роль організації бухгалтерського обліку в адаптивному управлінні діяльністю об'єднань підприємств. Інформаційні потреби формуються на основі інформаційних запитів користувачів облікової інформації. В даному випадку перед організацією бухгалтерського обліку виникають певні вимоги, яким вона повинна відповідати, зокрема усунення дублювання та надмірного нагромадження інформації, дотримання якісних характеристик інформації тощо. Інформаційні потреби можуть бути виражені через певні обліково-аналітичні дані, які повинні бути представлені у зрозумілій оптимальній формі та оперативно рухатися системою документообігу підприємства. Інформаційні потреби визначаються на основі стратегічних, тактичних та оперативних цілей підприємства, відповідно до яких розподілені посадові обов'язки та визначено функції відповідальних осіб. Організація бухгалтерського обліку повинна у повній мірі задовольняти інформаційні потреби користувачів, оскільки у іншому випадку можуть бути прийняті необгрунтовані управлінські рішення і як наслідок – погіршення фінансових результатів суб'єкта господарювання.

Наявність відповідних знань і досвіду в суб'єкта організації є важливим фактором у діяльності підприємства, а також у організації бухгалтерського обліку. Саме вони дають можливість на основі попередніх подій зробити висновок про доцільність тих чи інших змін у діяльності та обліку. Отримані знання є невід'ємною складовою успішності та конкурентоспроможності підприємства, оскільки вміння ефективно використовувати наявний потенціал дозволяє у значній мірі примножити результат діяльності, базуючись на сильних сторонах, а також забезпечити захист "слабких місць". Це дозволяє попередити та нейтралізувати у певній мірі вплив несприятливих факторів, а отже підвищити рівень адаптивності підприємства в цілому та організації бухгалтерського обліку зокрема.

Структура підприємства, взаємозв'язки між структурними підрозділами у значній мірі визначають, яким чином буде побудована організація бухгалтерського обліку. Це обумовлене тим, що об'єднання підприємств мають складну структуру. Так підрозділи/філіали/відділення можуть мати різне географічне положення, розгалужену систему ієрархії між учасниками об'єднання і т.п., що обумовлює специфіку побудови системи бухгалтерського обліку об'єднань підприємств. Від того, наскільки повно будуть враховані всі ці особливості, залежить якість інформації, яка буде формуватися у бухгалтерському обліку. Характеризуючи даний фактор, необхідно згадати про те, що одним із ключових факторів, які формують організацію бухгалтерського обліку є розмір підприємства [2]

Для малого підприємства роль обліку полягає у фіксуванні господарських операцій, які здійснює підприємство. Дуже часто облік у таких умовах не виконує у повній мірі своїх функцій, він використовується здебільшого з метою представлення звітів до уповноважених служб.

Середні підприємства мають більші розміри, а отже має місце більш широке коло господарських операцій, тому діяльність такого підприємства характеризується наявністю менеджерів. У зв'язку з цим враховуються бюджети, трансферні ціни, розподіл доходів та витрат за центрами відповідальності та періодами. Більш складна організація діяльності автоматично ускладнює систему бухгалтерського обліку, оскільки в даному випадку обмін інформацією між користувачами стає більш важливим для координації усіх господарських процесів підприємства. Для великих підприємств характерна складна організація обліку з розвинутою системою комунікацій. Для таких підприємств облік є стратегічно важливим елементом, оскільки без його використання неможливий обмін інформацією між користувачами, а також контроль за здійсненням операцій. У даному випадку невиконання обліком своїх функцій перешкоджає ефективній діяльності великих підприємств. Отже, організація бухгалтерського обліку є підсистемою у діяльності об'єднань підприємств, яку формують внутрішні фактори. Зовнішні фактори здійснюють певний вплив на організацію бухгалтерського обліку, внаслідок чого відбувається встановлення "зворотного зв'язку" яким і обумовлена необхідність адаптації організації бухгалтерського обліку до зовнішнього середовища.

Список літератури

1. М. С. Пушкар, та М. Т. Щирба, "Теорія і практика формування облікової політики", Тернопіль: Картбланш, 2010.
2. В. М. Рожелюк, "Організація бухгалтерського обліку діяльності переробних підприємств", К.: ННЦ ІАЕ, 2013.

¹ Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків² Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут", Харків

ІНСТРУМЕНТИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВРАЖЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У наш час для просування продукту або послуги підприємствам необхідно винайти нові креативні шляхи до встановлення діалогу з клієнтом. Великий інтерес науковців та бізнесу викликає концепція маркетингу вражень. Розробка рекомендації щодо впровадження концепції маркетингу вражень на підприємстві є актуальним питанням в зв'язку із посиленням розвитку сучасних інтернет технологій, що вплинуло на збільшення інформаційного шуму. Емоційне враження потенційного клієнта в процесі взаємодії з брендом підсилює конкурентоздатність фірми та збільшує вірогідність здійснення цільових дій клієнтом.

Концепція була запропонована Е. Гофманом та розвинута вченими Б. Шміттом [1], Дж.Пайном [2], Р.Бестом та ін. Ключова ідея концепції полягає в тому, що на основі формування позитивних емоцій у споживача, підприємство має можливість встановлювати особистісний зв'язок із ним, спонукати на необхідні дії та зміцнювати лояльність. У враженнях виділяються чотири області: естетичну, розважальну, навчальну і залучення. Чим більше з цих областей порушені враженнями клієнтів, тим сильнішими буде ефект сприйняття. Продавець повинен виступати як постановник шоу, перетворюючи процес взаємодії користувача з продуктом або послугою в захоплюючу дію. Необхідно передбачити зв'язку, основну дію і розв'язку, підтримати інтригу, утримати увагу, занурити в атмосферу переживань. Ключові параметри даної концепції:

- враження;
- сценарій (наявність сценарію закладеного розробником або наявність групи сценаріїв, які обираються потенційним клієнтом, що може передбачати інтерактивність);
 - сюжетна лінія (цілісність дії, наявність логіки розвитку сюжету і послідовності);
 - атмосферність (занурення клієнта в емоційне середовище; клієнт співчуває при взаємодії з продуктом або контентом, як глядач кінофільму співпереживає артистам);
 - утримання уваги (сюжет повинен бути захоплюючим, щоб утримувати увагу клієнта; на підставі уваги стає можливим цілком зрозуміти сюжет і отримати враження);
 - залучення (найбільші враження можливі в процесі залучення клієнта в дію; залучення в

мультимедійному продукті відбувається шляхом інтерактивності).

Розглянемо процес впровадження концепції маркетингу вражень на підприємстві відповідно до ключових функцій управління.

1. Етап планування. Найбільш креативний процес, який вимагає від підприємців пошуку шляхів враження клієнтів. Оскільки враження можуть виникати коли сподівання клієнта або справджуються, або перевершуються, то необхідно бути проактивними, прогресивними, динамічними, неочікуваними. Для вдалого планування пропонується використовувати інструмент – мапа вражень. На мапі вражень або мапі шляху клієнта відображаються всі точки контакту компанії і клієнта, що сприймаються клієнтами позитивні і негативні враження, підрозділи компанії, відповідальні за кожен етап взаємодії з клієнтами [3]. Побудова мапи вражень передбачає виділення можливих точок взаємодії клієнта із фірмою починаючи від моменту знайомства потенційного клієнта із фірмою, контактом із менеджером під час замовлення, закінчуючи після продажним сервісом або відгуком на можливі скарги. Взаємодія може відбуватись: в реальних умовах – безпосередньо із представниками фірми; у віртуальних умовах – шляхом використання інтернет.

Орієнтовний план вибору точок взаємодії містить 3 компоненти: допродажна взаємодія (у каналах реклами; консультації персоналу або call-центру); взаємодія під час продажу (контакт із менеджером зі збуту; контакт із середовищем фірми; контакт зі службою доставки); післяпродажна взаємодія (контакт із менеджером; контакт із гарантійною службою; контакт службою налаштування та ін.).

Виділивши можливі точки взаємодії клієнта із фірмою необхідно розробити сценарії взаємодії для перевершення очікувань. Взаємодію необхідно продумувати враховуючи багато аспектів: творчий, технічний, соціальний, ціновий та ін. Кожна проміжна точка взаємодії може бути кінцевою на мапі вражень на якій скінчиться маршрут клієнта, навіть на його початку, якщо очікування не справдились хоча б з одного аспекту. Наприклад, не завантажується сайт, не відповідає менеджер call-центру та ін.

Особливої уваги слід приділити плануванню точок взаємодії у каналах реклами, виділивши окремі сценарії для онлайн та оффлайн взаємодії. Проте ці сценарії мають бути об'єднані провідною ідеєю та мати спільні елементи задля підкріплення бренду.

При розробці можливих сценаріїв рекомендується використовувати сучасні технології з урахуванням специфіки бізнесу. Наприклад, інтерактивність, задля більш повного залучення клієнтів, доповнена реальність, гейміфікація, цікаві мобільні додатки. Якщо контент вражає, то він буде поширюватись за мінімальні кошти вірусним шляхом. Але яким би цікавим не був контент із часом він втрачає актуальність та навіть вже при повторному контакті може не справити враження. Ідеї щодо розвитку контенту мають постійно оновлюватись.

2. Етап організації. На даному етапі необхідно втілити всі плани в реальність. Реалізація планів – це довгостроковий процес, який має бути динамічним у відповідь на реакцію ринку. Не слід додержуватись незмінного курсу, якщо клієнт не приймає продукт чи послугу. Для відстеження реакції ринку рекомендовано проводити опитування клієнтів, персоналу, партнерів, щоб мати своєчасний зворотній зв'язок. Як зазначає Савіна С.С. [4], важливим є формування траєкторії розвитку товару та послуги, їх вдосконалення, відповідність прагненням споживачів, орієнтація на клієнта та його враження від придбання товару або послуги.

3. Етап мотивації. У будь якій справі потужним мотором виступає людський чинник. Оскільки справлення вражень безперечно пов'язано із роботою персоналу, велику увагу слід приділити його мотивації. Рекомендовано використовувати нематеріальну мотивацію, яка справляє більшу дію у творчій діяльності.

На нашу думку, одним з суттєвих напрямків мотивації стане пояснення персоналу ідеї концепції маркетингу вражень. Приналежність до провідної мети підприємства – справляти враження, перевершувати очікування, буде підкріплювати корпоративний дух на підприємстві та стимулювати кожного окремого члена колективу то креативності, творчого підходу до роботи, енергійності та активності у нових пропозиціях.

Для більш чіткого розуміння мети підприємства рекомендовано задіяти весь колектив у створенні мапи вражень. Найголовніше у цьому процесі це не тільки кращі ідеї, а й зміна поведінки самих співробітників. Співробітники стануть [4]: більш клієнтоорієнтованими; почнуть бачити свою роботу очима клієнтів і правильно себе вести при взаємодії з ними; відповідальними за майбутнє компанії; більш креативними.

Під час спільної роботи вони навчаться колективним технікам генерування ідей, які зможуть застосовувати в подальшому. Співробітники зможуть донести до керівництва свої проблеми та ідеї, виявити свої лідерські та професійні здібності.

4. Етап контролю. Оцінювання і контроль вражень – це складні завдання для підприємства. В науковій літературі існує багато підходів для

вимірювання вражень, які переважно носять якісний характер. Складність оцінювання полягає у суб'єктивності думки клієнтів. Нами рекомендуються наступні підходи для оцінювання вражень. По-перше, контроль вражень має відбуватись у кожній із точок взаємодії клієнтів із фірмою. По-друге слід використовувати різні інструменти вимірювання для онлайн та оффлайн середовища. Для вимірювання вражень в он-лайн середовищі можна скористатись показниками програми Google Analytics, наприклад, кількість переглянутих сторінок сайту, час проведений на сайті, кількість переходу до вкладки “Корзина” та ін. Для вимірювання вражень клієнтів в он-лайн середовищі можна використовувати оцінювання працівника call-центру, метод “Таємний покупець”, метод анкетування у місцях продажу та ін.

Важливим при оцінюванні вражень є вимірювання емоційного відгуку клієнта. Емоційний відгук (від лат. Emovere – вражаю, хвилюю) – це оперативна емоційна реакція на поточні зміни в предметному середовищі, яка визначається емоційною збудливістю людини, його емоційним тонутом [5]. Значущість емоційного відгуку в сприйнятті продукту чи послуги підтверджується сучасними розробками для оцінки рівня емоцій користувача при перегляді інтернет-сайту. Пропонований програмний продукт Millward Brown Link [5] оцінює емоції за виразом обличчя, що дозволяє приймати обґрунтовані рішення, що стосуються змісту реклами, креативної складової.

На етапі контролю роботу з вдосконалення діяльності можна поліпшити за допомогою інструменту – мапа проблемних точок [4]. На етапі планування підприємства вже побудували мапу вражень шляхом виділення точок взаємодії клієнта із фірмою. У тих самих точках концентруємось вже не на перевершенні очікувань, а на роботі над помилками. Важким завданням буде пошук помилок та недоліків проте проведений аналіз має відбуватись своєчасно, що дасть змогу врегулювати можливі проблеми і складності. Аналіз проблем має здійснюватись з різних аспектів: психологічного (розуміння контенту), технічного, цінового, іміджевого та ін.

Список літератури

1. Дж. Пайн, и Дж. Гилмор, *Економика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена*, М.: Вильямс, 2005.
2. Б. Шмитт, Д. Роджерс, и К. Вроцос, *Бизнес в стиле шоу. Маркетинг в культуре впечатлений*, М.: Вильямс, 144 с., 2005.
3. Карта пути клиента. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.znakmarketing.ru/services/map-customer-experience>. Дата обращения: Март 3, 2019.
4. С. С. Савіна, “Тенденції розвитку сучасних концепцій маркетингу”, *Ефективна економіка*, № 6, с. 2, 2018.

І. Плєскун

inna.pleskun@hneu.net

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків

РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ЕТАПІ ВСТАНОВЛЕННЯ ВІДНОСИН З КЛІЄНТАМИ БАНКУ ЩОДО ЇХ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Переважає більшість вітчизняних фінансових установ зацікавлена в забезпеченні функціонування прибуткового і стабільного банківського бізнесу в довгостроковій перспективі. Як і будь-який вид економічної діяльності, саме банківський бізнес керується загальними законами ринку і є вразливим по відношенню до численних загроз та ризиків, що вимагає наявності постійного процесу вдосконалення всієї системи управління.

Управління ризиками є однією з найбільш актуальних науково-практичних завдань, що стоять перед сучасною банківською системою.

У найширшому розумінні ризиком вважають невизначеність щодо здійснення тієї чи іншої події в майбутньому. При актуалізації банківського ризику, як правило, зосереджується увага на фінансово-економічному характері, що виявляється у формі можливих результатів ситуації ризику.

На думку М. Г. Дмитренко, ризик – це властива банківській діяльності можливість понесення кредитною організацією втрат або погіршення ліквідності унаслідок настання несприятливих подій, пов'язаних з внутрішніми чинниками або зовнішніми чинниками [1].

В. В. Коваленко стверджує, що банківський ризик слід розглядати як ймовірність недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх чи внутрішніх чинників, стану корпоративного управління, а також потенційну можливість отримати додатковий прибуток у разі реалізації певних, прийнятних для банку, фінансових ризиків [2].

Сутність ризикової банківської операції полягає в загрозі для вкладників та кредиторів у разі її здійснення, а також вчинення банком будь-яких дій, що пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванням тероризму чи фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення.

Банківський сектор є саме тією складовою світової фінансової системи, що використовується певними суб'єктами у якості прийнятного інструментарію з легалізації нелегальних грошових ресурсів, які згодом можуть бути або спрямовані на підтримку діяльності терористичних угруповань, або включатися до законного грошового обігу [3].

Для будь-якої фінансової установи важливою складовою ефективного управління ризиками є визначення того, чи можна довіряти потенційному клієнту. Банківські установи на початку

встановлення відносин з клієнтами, мають встановити детальну інформацію про кожного клієнта, щоб впевнитись, що вони не займаються корупцією, відмиванням грошей та фінансуванням тероризму. Документи, які банк може запитати у клієнтів є різними, найчастіше, це відомості, які підтверджують фінансову спроможність клієнта, походження коштів, якщо операцію здійснює юридична особа, то банк запитує інформацію про кінцевих власників.

При перевірці клієнта банком встановлюється наступне:

- мета та характер майбутніх ділових відносин;
- соціальний статус клієнта;
- репутація клієнта;
- виявлення факту належності його до публічних осіб;
- встановлення джерел походження коштів;
- відповідність майбутньої фінансової операції характеру та змісту діяльності клієнта;
- встановлення економічної доцільності фінансової операції;
- оцінка ризику клієнта.

Перевіркою відомостей про клієнтів та операції, що вони мають намір здійснити, займаються уповноважені працівники банку. Відповідні дії мають бути здійснені до моменту проведення фінансової операції, відкриття рахунку, укладання договору. При наявності певних сумнівів в законності, економічній доцільності майбутніх фінансових операцій, від клієнта додатково вимагають пояснень і підтверджуючих документів.

Якщо за результатами аналізу документів (інформації) про фінансові операції та їх учасників банк дійшов висновку про наявність ознак здійснення ризикової діяльності та має підстави вважати, що характер або наслідки фінансових операцій можуть нести реальну чи потенційну небезпеку використання вповноваженого банку з метою легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму чи фінансування розповсюдження зброї масового знищення, Національний банк України рекомендує відмовитися від підтримання ділових відносин або здійснення фінансової операції.

Ризик суб'єкта первинного фінансового моніторингу з невиконання нормативних вимог щодо організації системи фінансового моніторингу має кримінальну відповідальність із фінансовими санкціями і може привести до припинення діяльності

фінансової установи, тому має бути мінімізований [4].

Банк зобов'язаний самостійно здійснювати класифікацію своїх клієнтів з урахуванням критеріїв ризиків, визначених Мінфіном та НБУ, і вживати застережних заходів щодо клієнтів, діяльність яких свідчить про підвищений ризик проведення ними таких фінансових операцій.

Загалом, розгляд існуючих на сьогодні методик оцінки ризику відмивання коштів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму дозволяє зробити висновок, що, зазвичай, виділяють три його складові:

- 1) ризик країни;
- 2) ризик клієнта;
- 3) ризик послуги.

Зазначені типи ризику у своїй сукупності й формують ризик використання послуг банків для легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом або фінансування тероризму. При цьому, найбільш розповсюдженою є практика оцінки ризику країни та ризику, який становить конкретний клієнт для фінансової установи. Оцінювання ризику країни повинно базуватися на поінформованості працівників банку, що відповідають за фінансовий моніторинг, щодо всіх ризикових країн та територій, а також наявних систем протидії відмиванню грошей, наглядових структур та існування у тій чи іншій країні системи оцінювання ризиків.

До класифікації банківських ризиків у взаємозв'язку з факторами ризику легалізації злочинних доходів можна віднести [5]: правовий ризик; репутаційний ризик; кредитний ризик; ризик ліквідності; операційний ризик; стратегічний ризик; ризик країни.

Як наслідок реалізації правового ризику для банку є застосування санкцій внаслідок порушення законодавства, наслідком репутаційного ризику є втрата довіри благонадійних клієнтів і ділових партнерів до співпраці з банком, а далі швидкий і масовий відтік клієнтської бази, щодо кредитного ризику – збільшення сторонніми фінансовими інститутами та інвесторами вартості запозичень на ринку позичкового капіталу, щодо ризику ліквідності – зниження ліквідності через несподіване вилучення коштів крупними вкладниками, проявами операційного ризику є ненавмисні дії (бездіяльність) персоналу, збоїв автоматизованих систем і бізнес-процесів, стратегічний ризик виникає в тих випадках, коли банк приймає на обслуговування клієнтів без проведення належних перевірочних процедур, ризик країни виникає, як наслідок невиконання іноземними контрагентами зобов'язань.

З метою мінімізації ризику “легалізації” банку необхідно розробити комплекс заходів спрямованих на усунення джерел таких ризиків и кожного ризик-фактора окремо. Система управління ризиком

“легалізації” повинна будуватись на основі міжнародних стандартів FATF, рекомендацій щодо запровадження ризик-орієнтованого підходу у сфері фінансового моніторингу.

Приймаючи до уваги практичні аспекти діяльності банків в контексті дотримання вимог фінансового моніторингу, на нашу думку, вважається за доцільне розробка системи заходів, що передбачає вирішення досліджуваної проблеми із збалансування ефективності витрат на організацію фінансового моніторингу щодо контролю за суб'єктами первинного фінансового моніторингу (СПФМ) з встановленням уточнюючої системи класифікації за ознаками високого та низького ризиком відмивання коштів.

Реалізація такого підходу потребує розробки практичних методичних рекомендацій щодо формування переліку ризик-орієнтованих ознак, спрямованих на раннє виявлення та контроль СПФМ щодо існуючих загроз відмивання коштів. В сучасних умовах перелік можливих ознак підтверджує тенденцію до змін, набуває характеру «певної мімікрії».

Оскільки Україна знаходиться на початковому етапі запровадження ризик-орієнтованого підходу у систему протидії відмиванню коштів, важливим є удосконалення теоретичного, методичного і практичного інструментарію у цій сфері з метою подальшої імплементації міжнародних стандартів FATF у практику відносин, які враховують національну специфіку, зокрема, рекомендації щодо запровадження ризик-орієнтованого підходу у сфері фінансового моніторингу, а також створення дієвої системи попереджувальної (профілактичної) роботи з клієнтами банків.

Список літератури

1. М. Г. Дмитренко, та В. С. Потлатюк, *Кредитування і контроль*, К.: Кондор, 2012.
2. В. В. Коваленко, *Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти*, Одеса: ОНЕУ, 2017.
3. О. М. Колодізев, та І. В. Плєскун, “Transforming the sings of legalizing (laundering) of proceeds of crime in banking market”, *Міжнародна науково-практична конференція “Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця” 31 травня-1 червня 2018 р.*, Х.: ХНЕУ імені Семена Кузнеця, с. 234-235, 2018.
4. Н. М. Внукова, “Управління ризиками фінансових установ у сфері фінансового моніторингу”, *Наукові записки Національного університету “Острозька академія”, Серія “Економіка”*, Острог: Вид-во НаУОА, № 8(36), с. 64–68, 2018.
5. Л. А. Молова, “Управление риском вовлечения банка в процессы легализации преступных доходов”, *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. № 1, с. 115-119, 2014.

БАГАТОАСПЕКТНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Україна, починаючи з часів проголошення незалежності, постійно здійснює реформування національної економіки з метою підвищення її конкурентоздатності та ефективності. Проте результатами реформ, які проводяться із залученням міжнародної технічної допомоги і з врахуванням рекомендацій МВФ, є кризові реалії сьогодення: наявність стагнації практично у всіх галузях народного господарства.

Причини довготривалих негативних змін в Україні не можливо адекватно пояснити через основні ортодоксальні концепції Дж. М. Кейнса, А. Сміта та А. Маршалла. Парадигма “економікс” не може висвітлити закономірності трансформацій у глобальній економіці. Провідні вітчизняні науковці стверджують, що західна “економіка” проявила неспроможність у вирішенні завдань розвитку і використовувала неолибералізм в економічних політиках для перерозподілу багатства і доходів на користь багатих [1, с. 31]. Це обумовлює потребу в перегляді загальноприйнятих уявлень класичної економічної науки.

Економічний розвиток як об’єкт дослідження давно вивчається науковцями всього світу. В результаті їх пошуків існують та удосконалюються такі наукові концепції, як теорія інноваційного розвитку [2], [3], еволюційна економіка [4], [5], теорія економічних циклів [6], синергетична економіка [7], [8], теорія сталого розвитку [9], [10]. Кожна концепція акцентує увагу на певних аспектах досліджуваного процесу та інтерпретує їх через свою систему поглядів. Існує об’єктивна необхідність об’єднання й узгодження отриманих наукою знань з розвитку економічних систем і формування на базі них універсальної наукової парадигми.

Загальнонаукове поняття “розвиток” трактується як процес закономірної спрямованої незворотної зміни об’єкта до більш якісного стану [7, с. 70]. Синергетика (або теорія самоорганізації) стверджує, що об’єктом, який може розвиватися, є тільки відкрита нелінійна система. Розвиток такої системи – це процес якісних змін у її складі, зв’язках і поведінці (функціонуванні у часі) [7, с. 71].

Варто відрізнити процеси розвитку, зростання і функціонування. Система може виконувати функції, але не розвиватися. Розвиток відбувається лише під час функціонування системи. Його результатом може стати зростання, ускладнення, скорочення чи спрощення елементів і зв’язків. Зростання є розвитком тільки у разі наявності якісних змін.

Відомо, що економічна система являє собою сукупність ресурсів і економічних суб’єктів, які

взаємодіють між собою під час виробництва, розподілу, обміну та споживання [7, с. 26]. З позиції теорії стійкого розвитку, економіка є складовим елементом системної тріади “людина (населення) – біосфера – економіка” [9, с. 49-50]. Відповідно, національна економіка – це відкрита система, навіть якщо вона функціонує за закритою моделлю, тому що має зв’язки із соціумом і природою.

Зміст розвитку економічних систем по різному розкривається в наукових концепціях. Домінуюча парадигма “економікс” досліджує лише економічне зростання як поступальний рух економіки, що супроводжується збільшенням обсягів виробництва товарів і послуг. Еволюційна теорія пов’язує розвиток, у першу чергу, з адаптацією економічної системи до умов зовнішнього середовища за рахунок мінливості, спадковості та відбору її компонентів, зв’язків і механізмів функціонування. За інноваційною теорією економічний розвиток пояснюється стихійним і дискретним виникненням інновацій: створенням нового блага, впровадженням нового методу виробництва, освоєнням нового ринку, отриманням нового джерела сировини, реорганізацією [2, с. 159].

Синергетична економіка розглядає розвиток як циклічну зміну еволюційної (адаптаційної) та стрибкоподібної (біфуркаційної) стадій [7, с. 83]. Протягом еволюційного періоду зміни відбуваються уповільнено, однак у системі накопичується ентропія (хаос) і здатність економіки до адаптації знижується. Вона поступово наближується до точки біфуркації (розгалуження), де відбувається вибір подальшого шляху її розвитку. Під час вибору напрямку руху значну роль має фактор випадковості. Проходження точки біфуркації спричиняє трансформацію структури економіки, її зв’язків, компонентів і поведінки [7, с. 54].

Розвиток не являється рівномірним зростаючим процесом. Його об’єктивною закономірністю є циклічність, тобто чергування етапів піднесення та спаду. В теорії виокремлюються декілька різних за тривалістю циклів: аграрні, фінансово-економічні, промислові, будівельні, великі й надвеликі, які накладаються та синхронізують між собою [6]. Цикли один від одного прийнято відділяти кризами.

Економічні кризи – це окремий предмет наукових досліджень. Згідно з синергетичною концепцією кризи мають біфуркаційну природу [8, с. 112], тому їх слід розглядати як біфуркаційний етап розвитку. Класична економіка пояснює причини криз переважно матеріальною основою порушення рівноваги у функціонуванні економічної системи,

зокрема необхідністю поновлення активної чи пасивної частин основного капіталу, надвиробництвом, тощо. Проте, все більше науковців звертають увагу, що причинами сучасних криз є їх соціальний характер [8, с. 117].

Традиційна теоретична економіка найчастіше абстрагується від нелінійних і нестійких процесів. Синергетика, навпаки, стверджує, що без таких процесів розвиток відсутній. Нестійкість є джерелом різноманіття в еволюції. Флуктуації разом з накопиченими у системі протиріччями створюють ентропію, тобто хаотичність. А хаос за своєю природою амбівалентний: творчий через свою руйнівність і руйнівний на базі конструктивності.

Адаптація економіки як складної системи під час розвитку відбувається через самоорганізацію, тобто через встановлення порядку за рахунок узгодженої взаємодії компонентів всередині економічної системи (кооперації) [7, с. 72-73]. Завдяки самоорганізації розвиток самоналагодується, але ефективність цього процесу залежить від рівня самоорганізації в системі.

Вагомим аспектом економічного розвитку є цілеспрямованість. Наявність цілі “забезпечує цілісність системи” [7, с. 61], впливає на її структуру та поведінку. В синергетиці ціль розглядається як аттрактор – майбутній стійкий стан до якого неминуче еволюціонує система. Рух до цілі відбувається завдяки “тяжінню” аттрактора. У точці біфуркації економічна система здійснює вибір цілі з “детермінованого поля можливостей” або напрям власної деградації та руйнування.

Позиції наукових концепцій відносно ролі держави у розвитку економіки суттєво відрізняються: в одній групі теорій, зокрема кейнсіанстві, держава розглядається активним суб’єктом ринку та повинно втручатися в економіку, в іншій групі (включаючи неолібералізм) держава є зовнішнім суб’єктом по відношенню до економіки, а її регуляторна роль обмежена.

Третя група теорій, до яких відносяться синергетична економіка і теорія сталого розвитку, дотримуються найбільш вірної позиції, що держава “діє як зовнішня сила, так і внутрішня” [7, с. 42]. Держава, виконуючі функції компонента економіки (виступаючи у ролі власника чи партнера приватного бізнесу) та функції середовища (формуючи законодавство, що регулює економічні відносини), призначена зменшувати внутрішню ентропію, “гасити” флуктуації, пом’якшувати руйнівність криз, захищати національні інтереси від агресивних дій зовнішнього середовища. Одночасно помилкові регуляторні впливи можуть підвищувати ентропію в економічній системі. Під час регулювання економіки важливо усвідомлювати, що економічний розвиток забезпечується у першу чергу завдяки процесам самоорганізації, тому найголовніша регуляторна

функція держави – стимулювати самоорганізацію національної економіки, підвищувати її рівень, спрямовувати самоорганізацію у бажане русло до обраних орієнтирів.

Економіка коеволюціонує з навколишнім середовищем. Під час пояснення економічного розвитку обов’язково слід брати до уваги не лише чисто економічні параметри, а й соціальні фактори, такі як мораль, етика, суспільні цінності, культура, менталітет. Не випадково лауреат Нобелівської премії А. Сен вважає, що економічний розвиток – це процес, у центрі якого перебуває людина [8, с. 11]. Тому для сталого розвитку акцент має бути зроблено саме на людині та відносинах між людьми [10, с. 5]. Проблему слід вирішувати не лише у площині матеріальних і технологічних чинників, але й у сфері суб’єктного характеру, у тому числі справедливого користування результатами [10, с. 9].

Проаналізовані інтерпретації аспектів економічного розвитку науковими концепціями дозволяють висвітлити наявне багатоманіття поглядів на сутність досліджуваного предмету, глибше з’ясувати його змістовне наповнення, усвідомити потребу в переході на нові світоглядні підходи в економічній науці та ініціювати пошук дієвих рішень сучасних економічних проблем.

Список літератури

1. П. С. Єщенко, та А. Г. Арсеєнко, “Нова парадигма розвитку економіки – настійливе веління нашого часу”, *Економіка і прогнозування*, № 1, с. 28-47, 2011.
2. Й. А. Шумпетер, *Теория экономического развития*, М.: Директмедиа Паблішинг, 2008.
3. М. Н. Чечурина, “Теоретические подходы к исследованию управления инновационным развитием сложных экономических систем”, *Вестник МГТУ*, том 14, № 1, с. 12–16, 2011.
4. Р. Нельсон, и С. Уинтер, *Эволюционная теория экономических изменений*, М.: Дело, 2002.
5. Г. Г. Горбач, “Эволюционная экономика как альтернативная парадигма “economics”, *III междунар. науч.-практ. конф. Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом*, ИЦРОН Новосибирск, 2016, с. 14-20.
6. В. П. Кузьменко, “Теория экономических циклов і глобальна фінансова криза”, *Институт еволюційної економіки. Публікації*, Бер. 03, 2011. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://iee.org.ua/ua/publication/146/>. Дата звернення: Бер. 27, 2019.
7. Е. А. Ерохина, *Теория экономического развития: (системно-самоорганизационный подход)*, Томск: Изд-во Томского университета, 1999.
8. Е. Г. Пугачева, и К. Н. Соловьевко, *Самоорганизация социально-экономических систем*. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.
9. Л. Г. Мельник и др., *Устойчивое развитие: теория, методология, практика*, Сумы: Университетская книга, 2009.
10. М. Хвесик, та І. Бистряков, “Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України”, *Економіка України*, № 6, с. 4–12, 2012.

ОЦІНКА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах господарювання концепція стійкого розвитку підприємств набуває все більшої актуальності. Стійкий розвиток – це процес якісних змін, в якому задіяні природні ресурси, визначені напрями інвестицій та науково-технічного розвитку, інституційні зміни, забезпечується розвиток особистості з метою підвищення рівня ефективності поточної діяльності підприємства, задоволення його потреб та досягнення стратегічних цілей у гармонії з довкіллям. Теорія стійкого розвитку є альтернативною парадигмою економічного зростання, враховує взаємодію людини і природи і являється логічним наслідком процесу екологізації науки і економіки.

Проблеми стійкого розвитку суб'єктів господарювання є предметом дослідження багатьох вчених. Сутність та зміст поняття “стійкий розвиток” досліджується такими науковцями як Іванчук К.О., Мельник Л.Г., Козловський С.В., Мануха А.С., Боголепов П.О., Гросул В.А., Черних А.В. та ін. Так, Іванчук К.О. [1, с. 86] доводить, що стійкість – це спроможність підприємства повертатися до рівноважного стану в результаті виникнення відхилень через дестабілізуючий вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Міщенко С.П. [2, с. 169] підкреслює, що стійкий розвиток підприємства сприяє його переходу на якісно новий рівень діяльності. Черних А.В. пов'язує стійкий розвиток з такими характеристиками як адаптивність, економічна безпека, гнучкість, організованість, надійність на які впливають фактори внутрішнього та зовнішнього середовища. Саме стійкий розвиток забезпечує безперервний процес виробництва та сприяє зберіганню платоспроможності протягом тривалого часу [3, с. 106.]. Гросул В.А. та Мамаєва Г.С. стверджують, що стійкий розвиток це інтегрована система управління підприємством, яка забезпечує постійну, цілісну рівновагу системи з врахуванням мінливих зовнішніх умов функціонування підприємства та забезпечує високі результати його діяльності. Як показує аналіз публікацій [4, с. 9; 5, с. 115], ряд авторів особливу увагу приділяють забезпеченню задоволення інтересів і потреб різних зацікавлених сторін, цим самим створюються умови як для довгострокового функціонування підприємства, покращенню його іміджу на конкуруючому ринку, так і для розвитку суспільства, отримання надходжень до бюджету, вирішення проблем зайнятості та мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище.

Стійкий розвиток суб'єктів господарювання передбачає досягнення збалансованості та системної узгодженості економічної, екологічної та соціальної

складових, тому необхідно їх аналізувати комплексно, як взаємодоповнюючі поняття. При цьому слід враховувати, що стійкий розвиток це не тільки забезпечення стійкості навколишнього середовища, збереження невідтворюваних ресурсів та мінімізація забруднень, а також це відображення основних положень концепції сталого розвитку безпосередньо у виробничій діяльності підприємства. Тому важливим стає визначення сукупності факторів, що впливають на формування рівня стійкого розвитку. Серед них:

фактори, що впливають на соціальну складову: ціннісні орієнтири робітників, норми споживання, рівень мобільності, якість та рівень життя, умови праці, тощо.

фактори, що впливають на екологічну складову: наявність викидів шкідливих речовин в атмосферу, використання земельних ресурсів, технічне та технологічне переоснащення підприємств, рівень екологічної безпеки,

фактори, що впливають на фінансово-економічну складову: обсяги виробництва продукції, економічне становище в країні, темпи інфляції, рівень безробіття та зайнятості, інвестиційна та інноваційна діяльність, оптимальне використання обмежених природних ресурсів, наявність екологічних технологій.

Первинною являється фінансово-економічна складову, яка визначає цілі та стратегію організації та має прямий вплив на соціальну та екологічну складову через те, що саме в її межах відбувається розподіл прибутку. Екологічна складову впливає на економічну як прямо – це застосування ресурсозберігаючих технологій, що сприяє скороченню витрат підприємства, так і опосередковано, коли застосування екологічно безпечних технологій стає чинником підвищення лояльності громадськості та споживачів до підприємства. Соціальна підсистема опосередковано впливає на екологічну підсистему за рахунок появи у керівництва та персоналу екологічної свідомості.

В сучасних ринкових умовах господарювання проблеми забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання не втрачають своєї актуальності, тому що стійкий розвиток є основою стабільності їх положення на ринку, забезпечує перевагу у залученні інвестицій, отриманні кредитів, виборі контрагентів та залученні кваліфікованих кадрів. Виникає необхідність розробки системи критеріїв та показників здатних оцінити рівень стійкості та її динаміку, визначити фактори, які негативно впливають на рівень стійкості. Особливо уважно

необхідно відноситися до вибору показників та обсягу інформації, необхідної для комплексної оцінки рівня стійкості. Показники, що характеризують стійкий розвиток підприємства, повинні входити в стратегічні та поточні плани, доповнювати існуючу систему звітності. При цьому необхідно враховувати існуючі в сучасній практиці підходи до оцінки стійкості та рекомендації вітчизняних та зарубіжних вчених.

На основі аналізу міжнародного досвіду можна виділити два підходи до побудови системи індикаторів стійкого розвитку. Перший – коли для оцінки рівня соціально-економічного розвитку використовується інтегральний, агрегований індикатор, агрегування здійснюється на підставі еколого-економічних, екологічних і соціально-економічних, екологічних показників. Другий – це побудова системи індикаторів, кожен з яких відображає окремі аспекти сталого розвитку[6]. Інструментом для оцінки стійкості розвитку являються індикатори – це засоби, які дозволяють як оцінити поточний стан і зміни параметрів сталого розвитку, так і визначити напрями тих дій, які дозволять отримати бажаний результат, виділити слабкі місця розвитку економічної, соціальної та екологічної складової. Аналіз та оцінка стійкого розвитку повинна базуватися на системно-інтегрованому підході. Інформаційну базу оцінки кожної складової формують кількісні фактори, що встановлені на базі статистичної інформації.

Найбільш обґрунтованою вважається оцінка стійкості на основі єдиного критерія. Основою інтегрального показника являється група показників, що характеризує діяльність суб'єкта господарювання та відображає економічні, соціальні та екологічні аспекти задоволення потреб сучасного покоління без обмеження потреб майбутніх поколінь. При цьому обрані для аналізу показники повинні: точно, повно, та достовірно розкривати зміст стійкого розвитку; відповідати системі показників, які можуть бути використані для оцінки результатів виробничо-господарської діяльності підприємства та відображати різні аспекти стійкості; базуватися на існуючому порядку обліку та звітності; кількість показників повинна бути оптимальною (достатньою) для визначення стійкості розвитку у динаміці; повинні мати прикладний характер і визначати результат стійкості по всім напрямкам діяльності підприємства; отримані дані повинні відповідати чинникам внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Адже, функціональними складовими інтегрального показника можна вважати:

показники, що дозволяють оцінити фінансово-економічну діяльність, фінансову стійкість та ефективність використання ресурсного потенціалу, це – індекс промислового виробництва. Обсяги інвестицій, рівень прибутковості, рівень зносу основних засобів, матеріаломісткість, фондіввіддача, тощо;

показники, що оцінюють соціальну стійкість та рівень соціальної забезпеченості, це – показники плинності кадрів, коефіцієнт заборгованості по

виплаті заробітної плати, рівень виробничого травматизму, рівень захворюваності, кількість конфліктних ситуацій, сума коштів на забезпечення соціального захисту, тощо;

показники, що оцінюють екологічну стійкість, це – кількість токсичних відходів, викидів парникових газів, кількість ресурсозберігаючих технологій, кількість проведених природоохоронних заходів, сума сплаченого екологічного податку, тощо.

Для забезпечення всебічної оцінки стійкого розвитку підприємства ряд вчених [4, с. 14] вважають доцільним окрім кількісних показників використовувати для аналізу і якісні показники, зокрема по першій групі показників, це можливість змінювати графік виробництва при зміні плану маркетингу, методи управління ризиками, рівень та ефективність використання пільг, податкових кредитів; по другій групі – заходи щодо захисту прав працівників, охороні праці, відповідальність за реалізацією соціальної політики, рівень дотримання етичних стандартів, дотримання прав людини та задоволеність роботою; до якісних індикаторів екологічної безпеки слід віднести наявність системи екологічного управління, екологічне маркування продукції, тощо. Таким чином, система індикаторів дозволяє проводити оцінку рівня стійкого розвитку підприємства, який характеризується збалансованою товарною, ціною, збутовою політикою, стабільною заробітною платою, створенням оптимальних умов праці та відпочинку; вирішенням екологічних проблем, Визначити проблемні ланки по окремим складовим та розробити заходи щодо підвищення рівня стійкості. По отриманим результатам обрати напрями подальшого розвитку підприємства та внести зміни до стратегії управління.

Список літератури

1. К. О. Іванчук, “Стойкий економічний розвиток: теоретичне обґрунтування”, *Економіка розвитку*, № 3 (71), с. 85 – 88, 2014.
2. С. П. Міщенко, “Теоретичні засади стійкого розвитку”, *Вісник економіки транспорту і промисловості*. № 36, с. 168 – 171, 2011.
3. А. В. Черних, “Механізм устійчивого розвитку підприємства в період активної інвестиційної діяльності”, дис. канд.еко. наук, Белг. держ технол. ун-т ім. В.Г. Шухова, 2008, [Електронний ресурс]. Доступно: <http://economy-lib.com>. Дата звернення: Берез. 1, 2018.
4. Б. М. Андрушків, “Інноваційні засоби формування концепції оцінювання сталого розвитку у системі: підприємство – галузь – регіон – держава (Європейські аспекти)”, *Український журнал прикладної економіки*, Том 1 – 2, с. 6 – 17, 2016.
5. О. В. Сталинська, “Обґрунтування необхідності управління проісловими підприємствами на основі принципів сталого розвитку”, *Економічний вісник національного гірничого університету*, № 4, с. 114 – 119, 2011.
6. І. О. Стебляк, “Програмно-цільове управління в системі стійкого розвитку національної економіки”, *Інвестиції: практика та досвід*, № 20, с. 38 – 42, 2015.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ПУБЛИЧНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ

Инвестирование в людей является ключом к любому управлению. Обучение и повышение квалификации работников центральных и муниципальных структур напрямую влияет на качество услуг, предоставляемых гражданам и предприятиям. Задачей государственного сектора, как крупнейшего работодателя, является создание определенного потенциала для удовлетворения потребностей современного и динамичного государственного аппарата. Компетенция персонала государственного управления является ключевым элементом административного потенциала и уровня рейтинга оценки его работы. Навыки и компетенции менеджеров и специалистов в области управления рассматриваются не как личные качества, а как часть организационного капитала.

Ежегодно из государственного бюджета Республики Болгария выделяются средства на повышение профессиональной и служебной квалификации работников администрации в размере 2% от запланированного фонда заработной платы.

В соответствии с Законом “О гражданских служащих” (Ст.35а), профессиональное и служебное обучение работников в государственной администрации осуществляется Институтом публичной администрации (ИПА), который является официальным представителем Совета министров со штаб-квартирой в Софии.

Обучение является важным элементом карьерного роста персонала, которое находится в центре внимания и координации непосредственных руководителей и подразделениями по управлению человеческими ресурсами и институтами публичного управления. Можно отметить некоторые недостатки, такие как отсутствие тщательного и всестороннего анализа потребностей в обучении, а также отсутствие хорошо разработанных альтернативных форм для проведения обучения по публичному управлению.

Предложена идея создания ресурсного центра взаимодействия образовательного учреждения (РЦВОУ) с публичной администрацией (ПА) как альтернатива монополярной модели обучения непосредственно через ИПА в Болгарии.

Информатизация разных сфер общества представляет собой важное явление. Этот сложный и недетерминированный процесс является предметом острых дискуссий о роли и влиянии

информатизации в области обучения государственной администрации. [1, 5, 6].

Объективная тенденция повсеместной информатизации всех сфер общественно-экономических отношений вызывает потребность в создании и развитии принципов дифференциации обучения в рамках современной системы ПА.

Актуальными являются вопросы, что включать в обучение, когда, где и как его реализовать. До сих пор процесс становления и упорядочения обучения осуществляется стихийно. Проведенные исследования и анализ накопленного опыта говорит о том, что решение каждого из указанных вопросов возможно только на базе единой методологии для всего комплекса вопросов. Оно не базируется на комплексных исследованиях проблем перехода, и здесь нет достаточно широкого набора качественных и методологически обоснованных принципов дифференциации. Реализация такого перехода требует создания методологически выдержанной многоэтапной структуры обучения в этой предметной области.

Важное место в этой подготовке надо уделить восприятию, осмыслению, закреплению и приложению учебного познания и формированию навыков и умений практической готовности к эффективной профессиональной реализации в трудовой деятельности. В современных условиях серьезные работодатели охотно сотрудничают с передовыми вузами и с нетерпением ждут высоко конкурентно способных специалистов, принимая участие в совместных научных и образовательных проектах [11]. Разработка организационной модели взаимодействия образовательного учреждения с ПА в подготовке квалифицированных специалистов требует обновленной нормативно-правовой базы для осуществления организационно-образовательной поддержки обучающихся для администрации.

Используемая до сих пор монополярная модель, возводящаяся в культ ИПА в Болгарии в качестве центра и первоосновы академизма приводит в целом, к централизованному тоталитарному режиму сверху вниз. Идея связана с созданием ресурсного центра (РЦ), который выступает координатором взаимодействия всех заинтересованных профессиональных учреждений образования разного уровня, государственных и общественных органов управления. РЦ является

центром развития взаимодействия учреждений образования и администрации, осуществляет методическое, информационное, организационное и маркетинговое сопровождение современных образовательных программ в соответствии с требованиями реального сектора ПА.



Рис.1. Схема организации РЦВОУ с ПА
Примечание – составлено авторами

РЦВОУ со структурными подразделениями госадминистрации – это институциональная структура, которая построена на принципах многопрофильного взаимного дополнения участниками друг друга и функционирующая при помощи Управляющего Совета при учреждении образования, которая обеспечивает решение всей совокупности вопросов образовательного процесса: обучения, подготовки, повышения квалификации всех участников взаимодействия в рамках государственно-частного механизма. [8, 9, 10].

Экономическая эффективность создания и функционирования РЦВОУ с подразделения ПА проявляется: в оптимизации ресурсов всех участников подобного взаимодействия; в наличии многообразных профессиональных программ, доступных участникам взаимодействия; в экономии государственных средств; в достижении непрерывности и результативности квалификации.

Социальная значимость взаимодействия образовательного учреждения с подразделения ПА проявляется: в обеспечении непрерывности и доступности профессионального образования; в достижении вариативности профессиональных образовательных программ и планов; в укреплении позиций субъектов РЦВОУ за счет реализации востребованных рынком образовательных программ; в предоставлении полного спектра услуг по профессиональной подготовке и обучению с учетом реальных запросов партнеров РЦВОУ.

Педагогическая целесообразность реализации взаимодействия РЦВОУ со структурными подразделениями ПА проявляется: в непрерывном обновлении содержания образования; в объединении учебных и методических материалов; во взаимосогласованности учебных программ и планов; в поддержании основ единого образовательного пространства в области квалификация ПА. Существует явная необходимость в улучшении способностей и навыков, таких как: устранение дублирования курсов; повысить эффективность использования бюджетных средств за счет реализации адресной политики по совершенствованию и централизации обучения в администрации; внедрение целевого подхода к определению тем и участников тренинга

для значительного повышения их эффективности; механизм мониторинга организованных тренингов разработан путем мониторинга качества предлагаемой программы и соответствующего лектора и, с другой стороны, мониторинга эффекта обучения для улучшения деятельности задействованного персонала. Программа обучения должна быть адаптирована к меняющимся условиям в болгарской администрации, а также подчеркивать практическую применимость знаний и навыков, которые получают сотрудники.

Обмен педагогическим опытом преподавателей различных вузов позволит усовершенствовать образовательный процесс за счет использования новых подходов к обучению в условиях динамично развивающихся ИКТ. Развитие техники и технологий также должно быть учтено при разработке новых и пересмотре имеющихся учебных курсов.

Особое внимание уделяется внедрению европейской модели CAF и модели совершенства EFQM в центральных и муниципальных администрациях в период до 2020 года.

Список литературы

1. М. Петрова, *Электронный менеджмент в публичном секторе Болгарии (на примере областных администраций)*, Faber, 2019.
2. V. Koval, and R. Pukala, "Implementation of regulatory policy in economic activity: development of the institute regulatory impact assessment", *Економіка. Екологія. Соціум*, 1 (1), pp. 24-32, 2017.
3. N. Kurmanov, A. Yeleussov, U. Aliyev, & B. Tolysbayev, "Developing effective educational strategies in Kazakhstan", *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(5), 2015.
4. Ivars Linde, and M. Petrova, "The challenges of formalization and modeling of higher education institutions in the 21st century", *CBU International Conference Proceedings*, 2018, pp.303-308.
5. M. Petrova, *Informatization of public administration in Bulgaria*, FABER, 2013.
6. M. M. Petrova, "Building E-Governance through Reform: the Bulgarian Experience", *Economics of Development*, № 2 (78), pp.20-25, 2016.
7. R. Pukala, Makysh Kaidarova, and S. Zhumanov, "China and Asia: Some economic aspects", *IBIMA 2018: Innovation Management and Education Excellence through Vision 2020*, pp. 91-95, 2018.
8. T. Uteubayev, M. M. Petrova, and I. Lyubenova, "Training of qualified specialists in the process of their education at the university: the role of the public-private partnership", *CBU International Conference Proceedings*, pp.491-495, 2018.
9. T. B. Uteubayev, "Human Resource Management of an Enterprise in the Context of the Eurasian Economic Union", *PhD thesis. D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishnov*, 2018.
10. T. Uteubayev, "Comparative Analysis of Human Development in Kazakhstan and other Eurasian Economic Union Countries", *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(4), 2016.
11. A. Yeleussov, N. Kurmanov, & B. Tolysbayev, "Education quality assurance strategy in Kazakhstan", *Актуальні проблеми економіки*, (2), с. 142-150, 2015

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРНОГО НОРМАТИВУ З МЕТОЮ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вдалому забезпеченню економічної стійкості притаманне оновлення та оздоровлення виробництва. Тільки з досягненням позитивних темпів змін показників, які відображають економічну стійкість будуть створені необхідні умови для структурних зрушень результатів діяльності підприємства. Прослідкувати темпи змін показників найбільш ефективно за допомогою структурного нормативу. Адже економічна наука пропонує різнопланові показники, які так чи інакше характеризують економічну стійкість. Однак поодинокі їх розглядати некоректно, адже в такому випадку буде відсутня комплексна характеристика економічної стійкості. Користуватися всім комплексом показників, по-перше, затратно, по-друге, займає велику кількість часу. До того ж отримані дані потрібно все рівно інтерпретувати та зводити до спільного вимірника. Тому важливо розглядати не самі показники, а темпи їх змін за роками. Навіть, серед незначної кількості показників потрібно виділити найбільш ціннісні для моніторингу, тобто, ті на які потрібно в першу чергу звертати увагу. Покращення цих показників спричинить покращення інших, менш вагомих показників без застосування до них цільових заходів.

Зі сказаного вище можна виділити ключову проблему на шляху до коректного та інформативного моніторингу економічної стійкості: підбір показників, темпи зміни яких найбільш точно та комплексно характеризують економічну стійкість.

Тобто існує необхідність у розробці структурного нормативу, який консолідує наявні економічні показники та визначить їх цінність в процесі моніторингу економічної стійкості. З цим структурним нормативом потрібно буде порівнювати отримані результати та прослідкувати динаміку змін за роками.

Необхідність врахування структури показників зумовлена їх неоднаковим впливом на економічну стійкість. Тому існуючі показники необхідно об'єднати в універсальну нерівність, яка спростить процес моніторингу економічної стійкості. Виконання розробленої таким чином нерівності свідчатиме про розвиток підприємства.

З початку потрібно проаналізувати наявні наукові праці, які спрямовані на розробку нерівностей, які покликані характеризувати економічну стійкість підприємства.

Провідний учений із моделювання та методології сталого розвитку економіки С. К. Рамазанов стверджує, що ріст у динаміці й зафіксоване нижче співвідношення темпів зміни прибутку від реалізації продукції, вартості чистих активів, рентабельності витрат та коефіцієнта фінансової стійкості відображають позитивну тенденцію в розвитку підприємства [5, с. 386]:

$$100 \% < T_{\pi} < T_{\text{варт.ч.а.}} < T_{\text{р.в.}} < T_{\text{к.фін.с.}}$$

З тим, що темпи збільшення позитивної динаміки прибутку від реалізації продукції залежать від збільшення темпів росту вартості чистих активів погоджується Л. А. Костирко [2, с. 94], проте не менш важливим у структурному нормативі науковець вважає темп росту фінансового результату від господарської діяльності. Разом з тим темп росту рентабельності витрат повинен бути меншим за темп росту середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу:

$$100 \% < T_{\pi} < T_{\text{варт.ч.а.}} < T_{\text{фін.рез.}} < T_{\text{р.в.}} < T_{\text{к.прац.}}$$

З ростом обсягу виробництва витрати на 1 грн реалізованої продукції можуть як зменшуватися (використання нових технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та праці) так і збільшуватися (зниження продуктивності праці та ефективності використання основних засобів, зростання матеріальних затрат та браку продукції). Також темпи зростання прибутку від реалізації продукції знижуватимуться при зниженні цін на продукцію при насиченості ринку. Все це говорить про те, що в результаті збільшення темпів росту фондівіддачі та оборотності виробничих запасів збільшуватиметься і темп росту рентабельності продажу виготовленої продукції. З цим погоджується Л. В. Синиця, яка в своїй монографії враховує цей момент при формуванні структурного нормативу [3, с. 138]:

$$100 \% < T_{\text{р}} < T_{\text{ф}} < T_{\text{к.об.в.з.}} < T_{\text{к.зн.ос.з.}} < T_{\text{р.в.}} < T_{\text{к.зв.к.}}$$

Відомо, що прогрес завжди супроводжується ростом продуктивності праці і, як наслідок, витратами на оплату цієї праці. При цьому темпи росту оплати праці повинні бути меншими за темп росту витрат на 1 грн реалізованої продукції. Тому в ключові показники розвитку промислового підприємства пропонується включити зменшення темпів росту витрат на оплату праці та витрат на 1 грн реалізованої продукції, як основи підвищення темпів росту прибутку від реалізації продукції. Із цим погоджується І. П. Отенко [1, с. 167] та Н. В. Шандова [4, с. 258].

Зокрема, структурний норматив, запропонований Н. В. Шандовою [4, с. 258] складається із чотирьох ключових показників, темпи зміни яких, на думку науковця, найкраще характеризують економічну стійкість підприємства:

$$100 \% < T_{\text{витр.о.п.}} < T_{\text{в}} < T_{\text{п}} < T_{\text{р}}$$

В свою чергу І. П. Отенко [1, с. 167] пропонує ширший структурний норматив в основу якого покладена ключова ідея: якими б не були темпи змін витрат та прибутку від реалізації продукції, вони повинні бути меншими від темпів змін валового прибутку:

$$100 \% < T_{\text{витр.о.п.}} < T_{\text{в}} < T_{\text{р.в.}} < T_{\text{п}} < T_{\text{вп}}$$

На думку Т. В. Пономаренко підвищення темпів прибутку від реалізації продукції над темпами рентабельності продажів по чистому прибутку та темпами росту вартості чистих активів свідчить про відносне зниження витрат [6, с. 204]:

$$100 \% < T_{\text{варт.ч.а.}} < T_{\text{р}} < T_{\text{п}}$$

Однак необхідно врахувати, що машинобудівна галузь належить до високотехнологічного сектору економіки, тому при формуванні структурного нормативу економічної стійкості до уваги потрібно брати фінансові та виробничо-господарські показники. Вони характеризують забезпечення підприємства як фінансовими, так і матеріальними ресурсами водночас. Збільшення темпів росту коефіцієнта фінансової стійкості для машинобудівних підприємств є запорукою зростання темпів росту коефіцієнта оборотності виробничих запасів. З цим погоджується Т. Ф. Косянчук [7, с. 103]:

$$100 \% < T_{\text{к.фін.с.}} < T_{\text{пл}} < T_{\text{к.об.в.з}} < T_{\text{к.зн.ос.з}}$$

Отже, обґрунтуванням показників у структурному нормативі займалися провідні вітчизняні та закордонні вчені. Проте розроблені нормативи не зачіпають всіх складових господарської діяльності підприємства. Тому на основі аналізу наукових праць, враховуючи розглянуті співвідношення, виділено авторський структурний норматив, який включає в себе 15 показників, поставлених у порядку темпів змін частинних показників, які відображають економічну стійкість підприємства.

$$100 \% < T_{\text{витр.о.п.}} < T_{\text{в}} < T_{\text{варт.ч.а.}} < T_{\text{п}} < T_{\text{р}} < T_{\text{ф}} < T_{\text{к.об.в.з}} < T_{\text{к.зн.ос.з}} < T_{\text{фін.рез}} < T_{\text{р.в.}} < T_{\text{к.прац.}} < T_{\text{к.зв.к.}} < T_{\text{к.фін.с.}} < T_{\text{пл}} < T_{\text{вп}}$$

Умовні позначення:

$T_{\text{витр.о.п.}}$ темпи зміни витрат на оплату праці;

$T_{\text{в}}$ – темпи зміни витрат на 1 грн реалізованої продукції;

$T_{\text{варт.ч.а.}}$ темпи зміни вартості чистих активів;

$T_{\text{п}}$ – темпи зміни прибутку від реалізації продукції;

$T_{\text{р}}$ – темпи зміни рентабельності продажів по чистому прибутку;

$T_{\text{ф}}$ – темпи зміни фондовіддачі;

$T_{\text{к.об.в.з}}$ – темпи зміни коефіцієнта оборотності виробничих запасів;

$T_{\text{к.зн.ос.з}}$ – темпи зміни коефіцієнта зносу основних засобів;

$T_{\text{фін.рез}}$ – темпи зміни фінансового результату від звичайної діяльності;

$T_{\text{р.в.}}$ темпи зміни рентабельності витрат;

$T_{\text{к.прац.}}$ темпи зміни середньоблікової чисельності штатних працівників облікового складу;

$T_{\text{к.зв.к.}}$ темпи зміни коефіцієнта звільнення кадрів;

$T_{\text{к.фін.с.}}$ – темпи зміни коефіцієнта фінансової стійкості;

$T_{\text{пл}}$ – темпи зміни коефіцієнта поточної ліквідності;

$T_{\text{вп}}$ – темпи зміни валового прибутку.

Даний структурний норматив допоможе провести конструктивний моніторинг економічної стійкості підприємства та на перших етапах миттєво виявити слабкі сторони в його господарській діяльності. Дотримання цієї структури показників економічної стійкості забезпечує нормальну діяльність підприємства в часі. На основі проведеного моніторингу із застосуванням структурного нормативу потрібно розробити чіткий план стосовно підвищення або стабілізації вагомих для господарської діяльності підприємства показників.

Список літератури

1. І. П. Отенко, Л. М. Малярець, та Г. А. Івашенко, *Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства*, Харків, Україна: Вид. ХНЕУ, 2007.
2. Л. А. Костырко, *Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия*, Харьков, Україна: Фактор, 2008.
3. Л. В. Синица, *“Оцінка стійкості підприємства”*, Донецьк, Україна: Юго-Восток, 2010.
4. Н. В. Шандова, *Методологія та практика управління стійким розвитком промислових підприємств*, Херсон, Україна: Вишемирський, 2014.
5. С. К. Рамазанов, О. А. Бурбело, та В. В. Вітлінський, *Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці. Методології, моделі, методи управління та прийняття рішень*, Луганськ, Україна: НОУЛІДЖ, 2012.
6. Т. В. Пономаренко, *Оцінка та формування економічної стійкості підприємства*, Кривий Ріг, Україна: КНУ, 2016.
7. Т. Ф. Косянчук, та Н. Л. Любченко, *Комплексне оцінювання економічної стабільності промислових підприємств*, Хмельницький, Україна: ХНУ, 2011.

КОНТРОЛІНГ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Враховуючи високий рівень конкурентності зовнішнього середовища функціонування, ефективність діяльності підприємства, в першу чергу, визначається своєчасністю, адекватністю та виваженістю рішень, що приймаються в процесі його фінансово-господарської діяльності. Ринкова економіка припускає наявність альтернатив щодо здійснення вибору ресурсів, комерційних партнерів, джерел фінансування, форм і способів інвестицій, що забезпечує розширення можливостей ефективного функціонування та розвитку підприємства. Однак, вітчизняні підприємства функціонують в умовах економічної і політичної нестабільності, що значно ускладнює процеси реорганізації, накопичення досвіду роботи в умовах ринку, пошуку нових ринкових ніш та ефективних механізмів управління [1].

Отже, розвиток ринкових відносин та лібералізація зовнішньої торгівлі на фоні світової тенденції росту цін на енергоносії та матеріально-сировинні ресурси змушує керівництво підприємств шукати адекватні засоби підвищення конкурентоспроможності та ефективності своєї діяльності. Актуальним і слушним питанням сьогодні є подальше формування та розвиток системи управління підприємством в розрізі вирішення комплексних економічних проблем для забезпечення стійкого функціонування підприємства.

Системою управління досягнення цілей підприємства виступає контролінг. При цьому контролінг у системі управління підприємством спрямований на ефективне корегування і синтезування управлінських рішень, націлених на досягнення кінцевих цілей підприємства. Тому для підвищення ефективності управління необхідне впровадження системи контролінгу і її використання. Контролінг забезпечує цілісний погляд на виробничо-господарську діяльність у минулому, сьогоденні і майбутньому.

Взагалі, термін “контролінг” походить від англійського “to control”, яке в економічному розумінні означає управління, спостереження, контроль, відслідковування шляхів виконання поставлених завдань з одночасною корекцією роботи на основі дотримання встановлених стандартів та нормативів.

Розвиток контролінгу базується на різних концепціях, які в ході еволюції розширювали власні функції та створювали передумови для виникнення інших концепцій. Наявність різних концепцій контролінгу також пояснює існування в економічній літературі значної кількості визначень досліджуваної категорії, у яких змішуються функціональний й інституціональний аспекти.

Стосовно існуючих (основних) концепцій контролінгу заслуговують уваги результати дослідження Лозовицького Д. С.

Науковець виділяє наступні концепції контролінгу: реєстраційна, завданням якої є реєстрація інформації та представлення її у вигляді звітів (початок ХХ століття); обліково-аналітична, завданням якої є орієнтація системи обліку на управлінський облік (30-80 роки ХХ століття) та навігаційна, що призводить до якісного та кількісного покращення процесів управління, планування, обліку, контролю і аналізу в умовах інформаційного забезпечення підприємства. В рамках навігаційної концепції науковець виділяє інтеграційну – з акцентом на інформаційне забезпечення (80 роки ХХ століття), координаційну – з акцентом на координацію (90 роки ХХ століття), концепцію стратегічної навігації – з акцентом на стратегію (2000 – 2010 роки) та концепцію орієнтовану на функції менеджменту (початок ХХІ століття) [2].

Наявність різних концепцій контролінгу пояснює існування в економічній літературі значної кількості визначень контролінгу, у яких змішуються функціональний й інституціональний аспекти. Найчастіше його ідентифікують як: концепція ефективного управління підприємством; механізм саморегулювання діяльності підприємства; філософія і спосіб мислення керівників; сукупність економічного аналізу планування, управлінського обліку і менеджменту; система інформаційно-аналітичної і методологічної підтримки керівників; система управління процесом досягнення кінцевих результатів діяльності підприємства.

Дослідивши існуючі підходи погодимося, що контролінг – це відособлена система, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення й інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю й координації у єдину систему одержання, обробки інформації та прийняття на її основі управлінських рішень [3].

Погодимося з Н. П. Козенковою, що основними факторами, що вказують на існування підстав для створення системи контролінгу на підприємстві, є: істотне зниження фінансово-економічних показників та формування сталої тенденції до їх погіршення, які створюють загрозу формування кризового фінансового стану; низька конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість підприємства порівняно з конкурентами, або зміцнення фінансового стану та ринкової позиції конкурентів в умовах відсутності в них явних конкурентних

переваг; необхідність коригування фінансової стратегії у зв'язку із появою нових цілей у змінених умовах функціонування, що склалися для підприємства, або недостатньою узгодженістю системи стратегічних та тактичних цілей; неефективність методів планування, обліку та аналізу, що спричиняє недостатність релевантної інформації для прийняття управлінських рішень; незадовільна координація між структурними підрозділами підприємства, дублювання або відсутність певних функцій фінансового менеджменту, виникнення конфліктів при їх виконанні [4].

До основних груп чинників, які перешкоджають успішній організації контролінгу на підприємстві, можна віднести: історичні, зумовлені поглядами на ведення бізнесу, не завжди достатніми економічними знаннями менеджерів; психологічні, пов'язані зі скептичними поглядами керівництва на запровадження фінансового контролінгу, результати якого помітні не одразу, а запровадження досить дороге і тривале; організаційні, зумовлені відсутністю досвіду формулювання бажаних результатів від впровадження контролінгу, складністю залучення кваліфікованих працівників до цього процесу; методичні, які виникають внаслідок ігнорування потрібної реструктуризації бізнесу, насадження деструктивних мотиваційних моделей, ігнорування потреби створення пакету корпоративних стандартів контролінгу [5].

Залежно від цілей, виконуваних функцій та інструментарію фінансовий контролінг поділяють на стратегічний та оперативний.

Стратегічний контролінг можна визначити як фінансовий аналіз проблем, пов'язаних з чотирма факторами: зобов'язаннями, контролем, грошовими потоками (витратами) і потенціалом підприємства.

Оперативний контролінг (на відміну від стратегічного) спирається переважно на внутрішні джерела інформації, зокрема дані рахунків прибутків і збитків, руху грошових коштів тощо. Основна увага при цьому концентрується на дослідженні таких співвідношень, як “доходи – витрати” та “грошові надходження – грошові видатки”, у той час як стратегічний контролінг зорієнтований на аналіз шансів і ризиків, сильних і слабких сторін.

Отже, виробничі процеси визначаються внутрішнім устроєм господарського механізму підприємства та безпосередньо впливають на величину показників рентабельності, ділової активності та ресурсного потенціалу підприємства. Зовнішньо-орієнтовані бізнес-процеси впливають на кількісні значення показників фінансової стійкості, платоспроможності та майнового стану підприємства.

Сутність кожної зі складових лаконічно визначили А. М. Кармінський Н. І. Оленев А. Г.

Примак та С. Г. Фалько: “робити правильну справу” – стратегічний контролінг; “робити справу правильно” – оперативний контролінг [6].

Слід зазначити, що поділ на стратегічний та оперативний контролінг є умовним, оскільки в практичній діяльності присутнє інтеграційне поєднання елементів стратегічного і оперативного управління підпорядковуючи їх загальній меті функціонування підприємства. Головна мета діяльності підприємства полягає у збереженні й успішному подальшому його розвитку. Контролінг сприяє досягненню головної вартісної (монетарної) мети підприємства – максимізації ринкової вартості підприємства через максимізацію прибутку за гарантованої ліквідності при сприятливому рівні фінансових ризиків. Отже, головна мета контролінгу – це побудова системи прийняття і реалізації управлінських рішень на основі оцінки господарської ситуації для забезпечення ефективної діяльності підприємства та отримання оптимального фінансового результату.

Таким чином, підсумовуючи результати дослідження зазначимо, що на сучасному етапі розвитку економіки України промислові підприємства здійснюють свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції, що робить необхідним впровадження системи контролінгу як цілісної системи, спрямованої на досягнення стратегічних цілей підприємства. Будучи ефективною системою управління підприємством, контролінг є відособленою системою, сутність якої полягає в інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством.

Список літератури

1. С. О. Хайлук, “Аналіз сучасного стану використання системи контролінгу підприємствами переробної галузі України”, *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. Т.14.*, Суми : УАБС НБУ, 2005, с. 276–282.
2. Д. С. Лозовицький, *Контролінг*, Львів: Видавництво ЛьвДУВС, 2012.
3. В. В. Прохорова, *Контролінг в управлінні витратами підприємств*, Харків : УкрДАЗТ, 2010.
4. Н. П. Козенкова, Організація контролінгу в системі управління промисловим підприємством [Електронний ресурс] Доступно: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vcndtu/2011_50/12.htm. Дата звернення: Черв.17, 2013.
5. М. П. Бутко, “Організація системи контролінгу на підприємствах України”, *Науковий вісник Херсонського державного університету*, Вип. 6. Ч. 2, с. 116–118, 2014.
6. А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, и С. Г. Фалько, *Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях*, М.: Финансы и статистика, 2002.

МАРКЕТИНГ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА (SMM): ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Виникнення нових інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема Інтернету та соціальних мереж, збільшили потужність споживачів щодо зміни ринкової динаміки, а on-line соціальні медіа змінили звички споживання, надавши споживачеві нових способів пошуку, оцінки, вибору та купівлі товарів і послуг. На теперішній час соціальні медіа включають всі технологічні додатки, засновані на Інтернет, відповідно до принципів Web 2.0 і забезпечують створення та обмін контентом, а також сприяють взаємодії між учасниками [1]. Такі додатки також включають блоги та мікроблоги (наприклад, Twitter), сайти соціальних мереж (наприклад, Facebook), віртуальні світи (такі як Second Life), проекти співпраці (наприклад Вікіпедія), сайти спільноти вмісту (наприклад YouTube), і сайти, присвячені відгукам (наприклад, онлайн-форуми. Кожна платформа соціальних медіа (наприклад, блоги, форуми для обговорення в Інтернеті та онлайн-спільноти) впливає на ефективність маркетингу (ефективність продажів), тому дуже важливо зрозуміти їхні переваги та недоліки для формування комплексної стратегії взаємодії з покупцем у сучасному інформаційному світі.

Із зростанням популярності цифрового маркетингу багато підприємств досліджують, як соціальні медіа можуть допомогти їм рекламувати свої продукти та послуги для потенційних і існуючих клієнтів [2]. Деякі підприємства направляють клієнтів на сторінки своїх соціальних мереж більше, ніж вони направляють їх на власні веб-сайти [3]. Є певні переваги для ринку через соціальні медіа, але є й відповідні недоліки.

Основними перевагами маркетингу в соціальних мережах є зниження витрат і підвищення охоплення. Вартість платформи соціальних медіа зазвичай нижча, ніж інших маркетингових платформ, таких як особисті продавці або посередники. Крім того, маркетинг соціальних медіа дозволяє фірмам досягати клієнтів, які можуть бути недоступні через тимчасові та локальні обмеження існуючих каналів збуту. Платформи соціальних медіа збільшують доступність і знижують витрати, надаючи клієнтам три переваги: необмежену інформацію без втручання людини, що є перевагою перед іншими формами контакту, оскільки кількість інформації, яка може бути надана, набагато більша, ніж у будь-якій іншій формі спілкування; інформація може бути надана у формі, яку клієнти можуть легко обробляти та розуміти; у даному контексті вибір є великим і важко забезпечити його

в будь-якому іншому форматі, ніж веб-формат.

Також маркетингова форма соціальних медіа може створювати інтерактивну взаємодію, налаштовуючи інформацію для окремих клієнтів, яка відповідає їхнім специфічним вимогам.

Інтернет-середовище створює не тільки можливості, але й ускладнення та виклики для процесу маркетингу соціальних медіа. Прозорість Інтернету робить інформацію доступною для всіх аудиторій і підсилює необхідність узгодженості в плануванні, розробці, впровадженні та контролі інтернет-маркетингових комунікацій. Існують п'ять основних недоліків, які необхідно враховувати на ринку соціальних медіа [4]:

маркетинг соціальних медіа вимагає значних інвестицій у часі. Соціальні медіа є інтерактивними, тому необхідно встановлювати персональну відповідальність за моніторинг кожної мережі, реагування на коментарі, формувати кваліфіковані відповіді на запитання та розміщувати інформацію про продукт, яку клієнт вважає цінною. Тому, просте втручання в кілька соціальних медіа-ресурсів не призведе до збільшення прибутку;

при використанні соціальних медіа для просування своїх брендів і продуктів компанія має захищати власні торгові марки і авторські права. Марки компанії та інша інтелектуальна власність часто настільки ж цінні, як і продукти або послуги, які вони пропонують. Здатність соціальних медіа сприяти неформальному та імпровізованому спілкуванню в режимі реального часу може допомогти компаніям у просуванні своїх брендів та розповсюдженні матеріалів, захищених авторським правом, але також може полегшити зловживання третіми особами торговельних марок та авторських прав. При використанні соціальних медіа, будь-то через медіа третіх сторін або власні соціальні медіа-платформи, маркетологи компанії повинні регулярно контролювати використання власних торговельних марок та авторських прав, відстежувати використання знаків і авторських прав власного бізнесу на сайтах третіх сторін, включаючи перевірку сайтів соціальних медіа для імен профілів або користувачів, які ідентичні або істотно схожі на назву чи бренди власної компанії;

використання соціальних медіа для просування бренду, продуктів або послуг також може зачіпати питання довіри, конфіденційності та безпеки даних. Важливо, щоб компанії усвідомлювали важливість відповідальності, пов'язаної зі збирання, використанням та обслуговуванням персональних даних. Довіра, особливо унікальні розміри

транзакційної безпеки та конфіденційності, грають важливу роль у формуванні лояльності клієнтів до маркетологів соціальних медіа. Довіра є дуже важливим фактором у процесі поведінки в процесі онлайн-покупки;

маркетинг соціальних медіа завжди стикається з контентом, створеним користувачем, наприклад коментарями в різних формах, таких як фотографії, відео, подкасти, рейтинги, відгуки, статті та блоги. Такий контент поставляється з відносно високим ступенем довіри. Однак, залучення контенту, створеного користувачем, напряду передбачає формування ризиків понесення юридичної відповідальності за вміст, створений особою, яка бере участь у SMM кампанії;

соціальні медіа, у певному сенсі, перетворюють споживачів на маркетологів і рекламодавців, а споживачі можуть створювати позитивний або негативний тиск на компанію, її продукцію та послуги, залежно від того, як компанія представлена в Інтернеті. Відгуки, зображення та теги, створені споживачами, які слугують цінним джерелом інформації для клієнтів, швидко зростають в Інтернеті і мають великий вплив на електронну комерцію після появи технологій Web 2.0. Одним з аспектів соціальних мереж, що особливо шкодить маркетинговим кампаніям, є негативні відповіді на повідомлення або неконструктивні відгуки які не можна ігнорувати. Нейтралізація шкідливих повідомлень потребує значних інвестицій у часі.

На основі наведених переваг та недоліків маркетингу в соціальних мережах згруповано деякі повторювані помилки компаній, що не мають достатнього досвіду в SMM:

маркетинг соціальних медіа є безкоштовним. Так, соціальні медіа коштують набагато дешевше традиційних ЗМІ, однак потребують більше часу та зусиль. Найбільш важливо пам'ятати про маркетинг у соціальних мережах, що він повинен застосовуватися вдумливо і послідовно, щоб пропонувати своїм клієнтам цінність. Періоди бездіяльності можуть легко створити негативне враження на існуючих та потенційних клієнтів;

ефективні соціальні медіа повинні “перейти на віруси”. Мета будь-якого маркетингу полягає в тому, щоб помітно змінити поведінку потенційних і існуючих клієнтів, щоб досягти своєї мети. Соціальні медіа, які перейшли на віруси, можуть мати широкий діапазон, але не впливати на цільову аудиторію. Вірусний аспект інформації дуже непередбачуваний і не може бути запланований;

соціальні медіа замінюють традиційні ЗМІ. Незважаючи на те, що традиційні ЗМІ деякий час скорочуються, а соціальні медіа зростають, це відбувається повільно, і слід очікувати балансування. Проте традиційні ЗМІ переосмилюють себе, щоб продовжувати пропонувати щось унікальне;

ефективні соціальні медіа повинні охопити мільйони людей (аргумент аналогічний “вірусності”). Найбільш ефективні кампанії

соціальних медіа охоплюють лише цільову аудиторію, досягають лише людей, на яких можуть впливати, не дратуючи багато інших ніш;

ефективна соціальна кампанія може вирішити більшість інших проблем фірми, однак навіть відмінна кампанія соціальних медіа ніколи не зможе компенсувати поганий рівень обслуговування клієнтів;

соціальні медіа повинні функціонувати незалежно від традиційних медіа. Хоча механіка і динаміка соціальних медіа відрізняються від традиційних медіа, стратегія має бути єдиною, повідомлення узгодженими. Цілі та зусилля в обох областях мають доповнювати та підтримувати один одного.

Соціальні медіа можуть бути створені в будь-якому місці за допомогою підключення до Інтернету, і вони повинні розглядатися маркетологами, рекламодавцями та розробниками онлайн-контенту як основна частина власних комунікацій, бо вони впливають на всі аспекти Інтернету та трансформують його роль в житті людей. Сьогодні споживачі отримують нову роль у соціальних медіа, вони стають “творцями змісту” та функціональними споживачами. Враховуючи цю реальність, для компаній буде корисно, інтегрувати соціальні медіа в маркетинг і в свої маркетингові стратегії. Отже, це дослідження спробувало визначити основні переваги і недоліки, що визначаються розвитком інтернет-технологій у сфері маркетингу соціальних медіа. Соціальні медіа – це сучасний інструмент маркетологів, які намагаються вжити всіх можливих заходів, щоб довести своє повідомлення до своїх цільових ринків. Середовище соціальних медіа має багато переваг і недоліків на основі їх форми, і багато компаній все ще намагаються знайти правильний спосіб його використання. Основні цілі компанії або організації повинні залучати клієнтів, захищати репутацію компанії, надавати клієнтам якісну продукцію та послуги та задовольняти потреби клієнтів.

Список літератури

1. Helene Alves, Cristina Fernandes, and Mario Raposo Social Media Marketing: A Literature Review and Implications // *Psychology&Marketing*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/mar.20936>. Дата звернення: Берез. 28, 2019.
2. Офіційний сайт PROMODO. Дайджест інтернет маркетингу. [Електронний ресурс]. Доступно: https://promodo.ua/blog/chto-proishodit-na-rynke-elektroniki.html?utm_source=eSputnik-promo&utm_medium=email&utm_campaign=Digest_UA_28_03_19&utm_. Дата звернення: Лютий 4, 2019.
3. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика [Електронний ресурс]. Доступно: <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018/>. Дата звернення: Лютий 8, 2019.
4. Rubathee Nadaraja, and Rashad Yazdanifard, Social Media Marketing: Advantages and Disadvantages. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.researchgate.net/publication>. Дата звернення: Берез. 25, 2019

АТРИБУТИВНІ ЕЛЕМЕНТИ ОПТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

Сьогодні лібералізація ринку електроенергії (РЕЕ) України розглядається в контексті імплементації європейського законодавства в національну практику. Відмова від жорсткого державного регулювання купівлі-продажу електричної енергії (ЕЕ) змінює принципи та потребує вироблення нових організаційно-економічних механізмів взаємодії між учасниками ринку. У той же час поточний дизайн РЕЕ в світі ще еволюціонує, що зумовлює необхідність визначення атрибутивних його елементів для забезпечення надійності функціонування енергосистеми, ефективності конкуренції та ліквідності ринку.

Метою публікації є визначення атрибутивних елементів оптового ринку електричної енергії та необхідних організаційно-економічних механізмів забезпечення їх ефективного функціонування.

ЕЕ – унікальний продукт, який має властивості, що відрізняють її від інших, а саме:

- 1) не може зберігатися в економічно ефективних способів. Якщо баланс між пропозицією та попитом на ЕЕ порушується, частота у мережах відхиляється від контрольного значення та виникають блекаути в енергосистемі;
- 2) для її поставки потрібна система мереж, до якої одночасно підключені всі учасники, що створюють додану вартість – від виробників до кінцевих споживачів ЕЕ;
- 3) зазвичай не існує прямих фізичних взаємозв'язків між споживачем і виробником ЕЕ;
- 4) споживається протягом десятої частки секунди з моменту її генерації;
- 5) попит має циклічний характер і варіюється протягом доби, днів тижня і місяців протягом року;
- 6) споживається безперервно практично всіма споживачами;
- 7) вибирає маршрут транспортування з найменшим опором і не обов'язково за лініями обумовленими в контрактах. Потік ЕЕ в мережі не можливо контролювати, так що споживачі отримують її із змішаних джерел;
- 8) неможливість нарощувати виробництво ЕЕ з ініціативи виробників;
- 9) найчастіше оплата ЕЕ після фактичного її споживання.

Розмежування між товаром і послугою має виключно важливе значення для цілей визначення границь оптового РЕЕ. Міжнародні договори передбачають різні норми і режим для торгівлі товарами і торгівлі послугами. На міжнародному рівні ЕЕ найчастіше розглядається саме як товар. Статус ЕЕ за Договором до Енергетичної Хартії має

відсилочну норму на положення Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р., яка містить зобов'язання держав-членів СОТ з торгівлі товарами, у той час як торгівля послугами регулюється Генеральною угодою про торгівлю послугами [1]. Однак, згідно ст. 1 (5) Договором до Енергетичної Хартії господарська діяльність в енергетичному секторі повністю охоплює послуги в галузі енергетики, включаючи послуги, пов'язані з ЕЕ [1, 2]. ЕЕ класифікується у Гармонізованій системі опису та кодування товарів (ГС / HS) СОТ / WCO за групою 27.16 [1], згідно з якою вона має факультативну позицію, що дозволяє державам-членам самостійно визначати, чи згодні вони з класифікацією ЕЕ як товару чи ні [1, 3].

Важливим характеристика ЕЕ є електричний струм, напруга, потужність (як активна, так і реактивна), частота. Визначені властивості ЕЕ формують відповідно товарний РЕЕ, тобто торгівля активною потужністю із заданими властивостями частоти та напруги, а також ринок допоміжних послуг, на якому відбувається торгівля послугами для забезпечення нормальної якості та надійності ЕЕ, що включають торгівлю резервами частоти, регулювання напруги та реактивної потужності. На поточному етапі розвитку актуалізувалися питання торгівлі ЕЕ як потужністю, тобто формування ринку потужностей, що обумовлено необхідністю підтримки і нарощування генеруючих потужностей. Крім цього неможливість зберігання ЕЕ в економічно доцільний спосіб обумовлює відкриття географічних границь ринків шляхом створення ринків пропускних потужностей. Відтак, оптовий РЕЕ може та повинен розглядатися одночасно як товарний ринок, та як ринком послуг, суміжних з поставкою її як товару.

Визначені особливості й формують проблемне поле дослідження оптового РЕЕ, які визначаються за його атрибутивними елементами (рис. 1).

Лібералізація оптового РЕЕ спрямована на підвищення короткострокової та довгострокової ефективності функціонування енергосистеми, а також на забезпечення інвестиційної привабливості її інноваційного розвитку у напрямках пом'якшення впливу на навколишнє середовище і безпеки енергопостачань. Рефлексія атрибутивних елементів оптового РЕЕ призводить до висновку, що кожен з них потребує вироблення та нормативного оформлення організаційно-економічних механізмів функціонування (табл. 1).

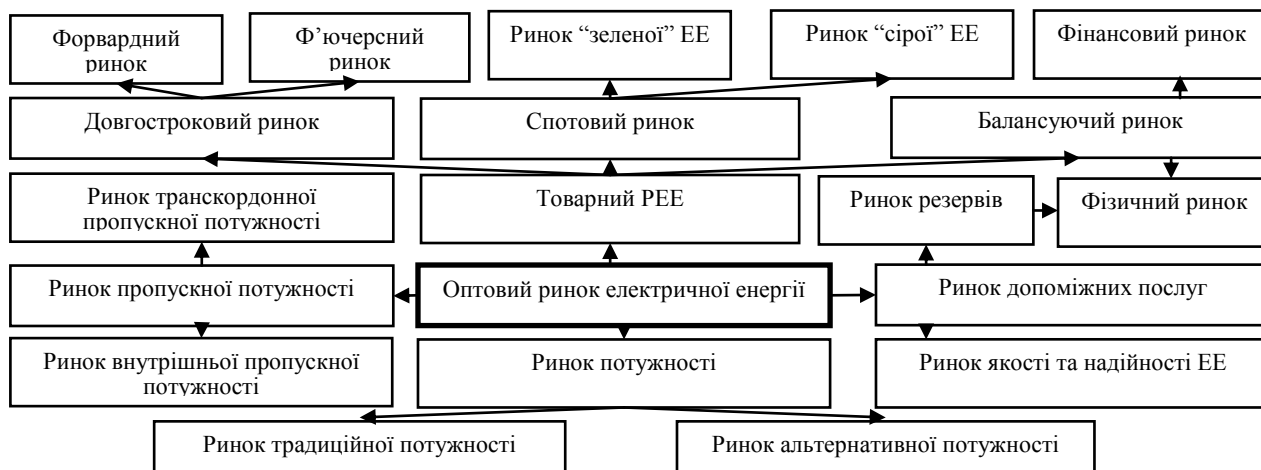


Рис.1. Складові елементи оптового ринку електроенергії

Таблиця 1

Організаційно-економічні механізми функціонування окремих елементів оптового PPE

Елемент	Мета створення	Механізм
Товарний PPE		
Довгостроковий PPE	Довгострокова ефективність виробництва та споживання EE. Хеджування ризиків короткострокової торгівлі EE як товаром.	Форвардний ринок – довгострокові фізичні контракти на поставку EE. Ф'ючерсний ринок – торгівля фінансовими деривативами на EE.
Спотівий PPE	Короткострокова ефективність торгівлі EE як товаром.	Ринок на добу наперед – “сліпі” аукціони на EE на наступну добу. Внутрішньодобовий ринок – організована торгівля EE в межах доби фізичного постачання.
ринок “зеленої” EE	Операційна привабливість розвитку відновлювальних джерел енергії.	Аукціони на “зелену” EE – надання цінової надбавки до спотової ціни EE для виробників з відновлювальних джерел.
ринок “сірої” EE	Операційна конкурентоспроможність традиційних джерел електрогенерації у порівнянні із відновлювальними.	Ринок на добу наперед чи внутрішньодобовий ринок.
Балансуючий ринок	Перманентне підтримання балансу попиту та пропозиції EE.	Фізичний ринок – придбання фізичної EE у постачальників послуг балансування. Фінансовий ринок – фінансові розрахунки між учасниками ринку за небаланси EE.
Ринок пропускної потужності		
Ринок транс-кордонної пропускної потужності	Обмін попитом і пропозицією EE із суміжними енергосистемами.	Явні аукціони – торгівля правами на доступ до транскордонної пропускної потужності.
Ринок внутрішньої пропускної потужності	Вільні перетоки EE всередині національної енергосистеми.	Неявні аукціони – торгівля необмеженими пропускними потужностями одночасно із торгівлею EE як товаром.
Ринок допоміжних послуг		
Ринок резервів	Врегулювання частоти та активної потужності	Аукціони на допоміжні послуги – централізована закупівля оператором систем передачі допоміжних послуг.
Ринок якості та надійності	Врегулювання напруги та реактивної потужності	
Ринок потужності		
Ринок традиційної потужності	Довгострокова адекватність розвитку наявних потужностей споживчим потреб в EE.	Аукціони на потужність – централізована закупівля традиційних потужностей для покриття прогнозного навантаження в енергосистемі.
Ринок альтернативної потужності	Стимулювання інвестицій в розвиток низьковуглецевих, але капіталомістких технологій електрогенерації.	Аукціони на потужність – централізована закупівля альтернативних потужностей для екологізації розвитку енергосистеми.

Усі перелічені атрибутивні елементи оптового PPE повинні співпрацювати разом та сприяти сталому забезпеченню інтересів споживачів EE.

Список літератури

1. Региональные рынки электроэнергии в странах ДЭХ. Брюссель: Секретариат Энергетической Хартии, 2003. [Електронний ресурс]. Доступно: https://energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/Thematic/Regional_Electricity_Markets_2003_ru.pdf. Дата звернення: Грудень 21, 2018.
2. С. Дафилла, Реформы энергетического сектора в

рамках ВТО и ДЭХ. Ашгабат, 2013. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.carecprogram.org/uploads/events/2013/ESCC-meeting-TKM/.pdf> Дата звернення: Грудень 21, 2018.

3. Harmonized Commodity Description and Coding System. World Customs Organization. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/hs_convention.aspx. Дата звернення: Груд. 21, 2018.

СТАТИСТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ

Однією з актуальних задач сучасного суспільства є визначення ефективності його економічного розвитку. Критерієм такого розвитку виступає здатність економіки підтримувати певний стан на протязі відносно довгих проміжків часу, а оцінку ефективності здійснювати за умов наявності базових індикаторів.

Фактичний стан та періоди розвитку економіки будь-якої країни є різним за набором визначальних характеристик й мають різний період часу за умов стійкості. Оцінити стан та рівень стійкості, провести порівняльний аналіз – є трудомісткою та складною задачею що потребує постійного удосконалення як методології, так й інструментарію.

Економічна теорія дозволяє визначити зв'язок поміж ознаками та показники. Статистичний та бухгалтерський облік – визначають вибір показника для оцінки результату. Облікові операції здійснюються на рівні суб'єктів господарювання, а процес визначення узагальнюючих характеристик, котрі виокремлюють як період стійкості, так й рівень економічного розвитку країн є макрорівневим.

Тому ґрунтовність розуміння того:

- яку інформацію необхідно зібрати й які джерела для цього необхідно використати;
- чи узгоджується зібрана інформація з економічним змістом проблеми, що досліджується;
- який спосіб виміру даних дозволяє сформувати коректну для певної ситуації систему оцінюючих характеристик;
- визначає перелік базових питань при проведенні економічних досліджень й впливає на їх кінцевий результат.

В сучасних умовах розвитку світової економіки та визначення рівня економічного розвитку кожної країни однією з головних проблем є формування єдиного інформаційного простору, що визначається прийнятою в певній країні моделлю бухгалтерського обліку в поєднанні з міжнародними стандартами фінансової звітності.

На сьогодні підвищення якості інформаційних ресурсів та забезпечення переліку переваг за умов їх використання задля аналізу та прогнозування є реальним при здійсненні гармонізації методології Системи національних рахунків (СНР) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Інформаційну основу СНР формально складають мікродані, що знаходять відбиття в

рамках фінансової звітності суб'єктів господарювання. Але різні початкові цілі та задачі обліку в частині інституційної основи обліку; відмінність трактувань економічних операцій та економічного змісту показників, котрі використовуються в аналітичних цілях; неспівпадання принципів формування вартісних оцінок показників, що характеризують певну властивість об'єкту, системи чи процесу, визначають розбіжності як в інтерпретації так й розрахункових алгоритмах [1, 4].

Тому на практиці наявність навіть складних схем агрегування відповідних мікроданих не може забезпечити їх однорідність й зіставлення на макрорівні, при побудові показників СНР.

Виходячи з того, що проблема однорідності даних є необхідною умовою коректного їх аналізу, а вибір способу типології даних визначається структурою конкретної системи виникає питання виявлення факторів, що визначають як національні особливості побудови системи бухгалтерського та статистичного обліку в країнах, так й побудови класифікацій національних систем за умов систематизації їх групових відмінностей.

Таким чином, постає нова проблема – облік типу економіки при побудові зазначених вище систем показників, котра повинна бути вирішена за умов досягнення коректності оцінок як рівня економічного розвитку певної країни, так й міжнародних порівнянь показників, а в той же час, – не може бути вирішена за умов наявності суттєвих відмінностей поміж офіційними вказівками та реальною практикою.

Масив інформації, що відповідає за своїми організаційними функціями ринковій економіці містить сучасна версія СНР – 2008. Показники, що включаються до складу СНР будуються для послідовних часових періодів й забезпечують формування інформаційної бази для оцінки стану та динаміки розвитку економіки, моніторинга її параметрів, аналізу взаємозв'язку національної економіки з іншими країнами світу.

Діюча версія СНР є системою інтегрованих й узгоджених макроекономічних рахунків, що формуються на основі прийнятих в міжнародній статистиці концепціях, класифікаціях та принципах побудови. Але, виходячи з того, що не тільки різні моделі бухгалтерського обліку по країнах використовують різні ознаки групування, а й мають місце розбіжності в межах однієї моделі, постає задача уніфікації стандартів МСФЗ та зіставлення

таких принципів бухгалтерського обліку як прозорість діяльності, повнота відбиття та достовірність по країнах.

Звідсіля доцільним є той факт, що питання гармонізації облікових процедур в СНР й системі бухгалтерського обліку будь-якої країни повинні розповсюджуватися й на принципи ведення рахунків.

Виходячи з того, що зміна класифікаційних ознак призводить до переходу від однієї моделі до іншої, питання удосконалення методології первинного обліку й відбиття в системі як макроекономічних так й регіональних показників повинні враховувати, перш за все, вид діяльності, форму власності, ступінь участі підприємства в міжнародному ринку та основних користувачів облікової інформації, що будуть узгоджуватись виходячи з вимог для міжнародних порівнянь.

Грунтуючись на тому, що послідовність й зміст рахунків СНР визначається положенням сучасної економічної теорії, а принцип відбиття економічних операцій – базовими положеннями бухгалтерського обліку, прийнята в певній країні система обліку на рівні класифікаційних ознак та утворення чіткої системи на рівні цих ознак дозволить відстежувати вплив факторів на систему обліку в кожній країні.

Таким чином, типологія націлена на відбиття структури системи, вияв закономірностей, котрі дають змогу передбачати існування невідомих й складних з позицій зіставлення ситуацій[2].

Структурування та аналіз інформації здійснюється певними методами обробки даних. Для вирішення задач структурування даних з великою кількістю різномірних параметрів доцільно використовувати такі формальні методи:

кластерний аналіз – який не обмежує число параметрів, що аналізуються, й тому, передбачає можливість комплексної характеристики існуючої проблеми;

факторний аналіз – котрий визначає складні взаємозв'язки явно заданих ознак за якими стоїть відносно більш проста структура, що відбиває найбільш суттєві риси явища, що вивчається, тоді як зовнішні ознаки є функціями скритих загальних факторів, які визначають цю структуру;

нейронні мережі – що виокремлюють значимі фактори котрі можуть бути згруповані: система намагається мінімізувати помилку, автоматично змінюючи внутрішні параметри змістовної сутності того яку роль грає той чи інший параметр в текстових даних та яку ступінь важливості він має;

дерево рішень є способом подання даних в ієрархічно послідовній логічній структурі;

регресійний аналіз дає змогу визначити наявність й характер зв'язку поміж змінними;

дискримінантний аналіз є інструментом статистики, що використовується для прийняття рішення чи дійсно групи є відмінними поміж собою й яким чином;

кореляційний аналіз визначає наскільки схожі в своїй поведінці різні змінні.

Поєднання важливої інформації щодо існуючих

процесів у суспільстві з можливістю застосування методів статистичного аналізу щодо надання адекватних результатів в однорідному середовищі доцільне за умов виокремлення однорідних періодів розвитку. Для аналізу часового ряду порядок у послідовності є суттєвим. Звідсіля, час виступає одним з визначальних факторів дослідження однорідної сукупності, котра має елементи неузгодженості показників. Різновидом типологічного групування з урахуванням фактору часу є періодизація.

Вирішити задачу однорідності даних з урахуванням майже всіх характеристик процесу, що досліджується можливо з застосуванням комплексної періодизації динамічних рядів, що реалізується методом багатовимірної середньої та методами факторного чи кластерного аналізу.

Таким чином, проведення типологічного групування з метою виокремлення якісно однакових періодів забезпечить процес порівняння за структурою сукупності, а застосування прийомів періодизації дасть змогу звести до мінімуму протиріччя, що існують поміж однорідністю сукупності та достатньо великим числом спостережень, які повинні знаходитись в пропорції від числа факторів, що виокремлюються дослідником для досягнення поставленої мети.

Нова парадигма організаційно-економічного моделювання статистики передбачає наявність стійкості висновків по відношенню до допустимим відхиленням даних й передумов моделей.

Розглянута послідовність умов коректної оцінки економічного зростання дозволить:

знижити рівень помилки при формуванні вихідного масиву даних,

сформувати систему оцінюючих показників, що буде максимально адекватно відбивати реальну ситуацію,

підібрати метод аналітичної оцінки певної задачі виходячи з мети дослідження та запитів споживача інформації.

Список літератури

1. К. К. Бельгибаева, Концептуальне основы бухгалтерского учета и системы национальных счетов ООН. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=29116>. Дата звертання: Лют. 16, 2019.
2. В. В. Глинский, “Методы типологии данных в социально-экономических исследованиях”: авторефер. дис. докт. экон. наук, СПб., 2009.
3. А. И. Орлов, “Новая парадигма математических методов экономики”, *Экономический анализ: теория и практика*, № 36 (339), с.25 – 30, 2013.
4. М. М. Шигун, “Проблемы классификации систем бухгалтерского учета”, *Международный бухгалтерский учет*, № 11 (161), с 31 – 38, 2011.

ЗАКОН “О МЕДИАЦИИ” – НЕОБХОДИМОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ ПРИ РАЗРЕШЕНИИ СПОРОВ

На современном этапе становления и развития рыночных отношений между субъектами хозяйствования не редко возникают споры, разрешение которых осуществляется в судебном порядке. Разрешение спорных вопросов в судебном порядке, учитывая загруженность судов может длиться годами, а решения суда зачастую не выполняется, что снижает и без того низкий уровень доверия населения к судебной власти.

В этой связи, все актуальнее встает вопрос о применении альтернативных вариантов разрешения спорных вопросов, при котором сами стороны спора мирно разрешали бы возникшие конфликты. В данном случае речь идет о применении медиации как способа разрешения споров. Разрешение спорных вопросов между участниками правоотношения с привлечение независимого посредника (медиатора (примирителя)), является выходом из сложившегося конфликта между сторонами. Привлечение к решению примирителя (медиатора) к урегулированию спорных вопросов не только даст возможность сторонам самостоятельно разрешить спорные моменты, но и избежать фактических судебных издержек. Кроме этого, следует отметить, что медиация направлена на разрешения конфликта в строгой конфиденциальности с учетом интересов сторон спора (конфликта). Разрешение спора с привлечение примирителя осуществляется по воле конфликтующих сторон медиатором, который ставит перед собой и конфликтующими сторонами задание разрешить спор посредством заключения мирового соглашения.

Анализируя отдельные положения Гражданско-процессуального [1] и Хозяйственно-процессуального [2] кодексов, которые предусматривают возможность мирного урегулирования споров, можно констатировать факт, что элементы медиации в Украине уже применяются. Так в соответствии с п.2 ст. 175 ГПК Украины, стороны могут заключить мировое соглашение и сообщить об этом суд, сделав совместное заявление. Главным условием заключения мирового соглашения является соответствие предмету спора, так при разрешении спора о возмещении ущерба, стороны могут договориться о выплате материальной компенсации виновной стороной, в то время как от своих притязаний по возмещению морального вреда истец отказывается.

Заключение мирового соглашения

предусмотрено и в хозяйственном процессе, так ст. 78 Хозяйственного процессуального кодекса Украины (ХПК) предоставляет сторонам возможность заключить мировое соглашение. Условия такого соглашения вступают в силу с момента вынесения судом определения об утверждении мирового соглашения. Как видно, целью мирового соглашения является предоставление сторонам, иным участникам судебного разбирательства возможности самостоятельно найти компромисс при разрешении спора на любой стадии судебного процесса. Мировое соглашение позволяет закрепить тот результат переговоров, который стороны достигли путем взаимных уступок и предложений.

После достижения сторонами компромисса для действительности мирового соглашения оно должно быть утверждено судом, который после его рассмотрения может вынести определение об его утверждении и прекращении производства по делу.

Из анализа выше указанных нормативных актов становится очевидным, что для действительности мирового соглашения необходимо соответствующее судебное решение, а суд может и не согласиться с решением сторон, следовательно, независимости при разрешении сторонами спора как таковой нет.

20.03.18. в Украине в первом чтении был принят проект Закона №3665 “О медиации” [3], согласно которого в Украине может быть узаконен новый способ урегулирования конфликтов, минимально зависящий от государства.

Значение медиации, на современном этапе достаточно актуально, так как даёт возможность, как досудебного урегулирования спора, так и при процедуре разрешения спора судом. Медиация предоставляет возможность спорящим сторонам выбрать способ разрешения конфликта – мирный (по согласию сторон) и судебный. В связи с этим, развитие процесса медиации в Украине, является одним из необходимых и приоритетных направлений разрешения споров направленных на защиту нарушенных прав.

Преимущества применения медиации и иных альтернативных возможностей при разрешении споров между субъектами очевидны, так как это выгодно не только участникам спорного правоотношения, но и государству, что даёт возможность участникам спора разрешить проблему путём уступок с соблюдением взаимных интересов. Не случайно альтернативные (медиативные)

способы разрешения споров между участниками правоотношения развиты в международной практике. Так ст.1 Примирительного регламента Международной торговой палаты [4] устанавливает, что все коммерческие споры, имеющие международный характер, могут быть предметом примирения при содействии единоличного посредника, назначенного Международной торговой палатой. Причем, сторона, желающая прибегнуть к примирению, направляет соответствующую просьбу в секретариат Международного арбитражного суда Международной торговой палаты с кратким изложением предмета спора и прилагает сумму сбора, необходимую для принятия дела к рассмотрению.

Верховная Рада Украины, принимая Закон Украины “О медиации” фактически выполняет взятые на себя обязательства по развитию альтернативных форм разрешения спорных вопросов, при подписании ассоциации с Евросоюзом.

В соответствии с Законом медиация – это особая форма примирения сторон, которая способствует альтернативному разрешению споров. Посредничество (медиация) является таким процессуальным действием, которое все спорные вопросы стремится разрешить посредством мирового соглашения при помощи одного или нескольких медиаторов. Посредник (медиатор) является третьим нейтральным лицом, которое осуществляет альтернативное разрешение споров между конфликтующими сторонами на основе принципов посредничества. В соответствии с Законом, посредниками могут быть судьи, адвокаты и другие известные специалисты в различных областях права в зависимости от вида спорных отношений. Но, в том случае, когда в качестве медиатора выступает судья или адвокат, на наш взгляд, учитывая их профессиональный статус, об отсутствии заинтересованности, лоббизма при посредничестве регулирования спора, особенно уголовного характера, говорить трудно. Медиаторы должны стремиться урегулировать спорные вопросы, прежде всего посредством переговоров с конфликтующими сторонами. Большое значение придается экспертным заключениям специалистов при досудебном разрешении споров между конфликтующими сторонами. Закон о посредничестве при разрешении споров к числу важнейших принципов медиации относит добровольность, равноправие сторон, доверительный характер посреднических процедур, нейтралитет, срочный характер разрешения споров, исключение общественности из процесса медиации. В тоже время, учитывая то, что в качестве

медиатора может выступать судья или адвокат о нейтралитете данных лиц приходится говорить с оговоркой на наш взгляд в качестве медиатора должны выступать лица, не имеющие ничего общего с деятельностью связанной с государственными структурами.

Следует признать, что особенностью урегулирования спора с привлечением медиатора является то, что все участники спора отстаивают собственные интересы и, в отличие от судебного рассмотрения спора, в медиации нет выигравшей и проигравшей стороны. А заключение медиативного соглашения впоследствии не лишает права обращения в суд.

В то время, при судебном разрешении спорных вопросов и заключении мирного соглашения в процессе судопроизводства, становится невозможным повторное обращение в суд по тому же предмету спора, тем же основаниям и между теми же сторонами. В связи, с чем процессуальным законодательством на суды возлагается обязанность по разъяснению сторонам процессуальных последствий заключения мирового соглашения.

Кроме того, стоит отметить, что при разрешении спорного вопроса в судебном порядке, судебное решение справедливо для одной стороны судебного процесса, тогда как для другой стороны оно не отвечает его интересам. Применение же процедуры медиации и заключение медиативного соглашения позволяет сторонам (участникам медиативного спора) выработать справедливые условия разрешения спора, которые отвечали бы интересам обеих сторон.

Список литературы

1. Верховная Рада Украины 2004, №1618 – IV.) Гражданско-процессуальный кодекс Украины. [Электронный ресурс]. Дата обращения: Берез. 29, 2019.
2. Верховная Рада Украины 1991, № 1798 – XII.) Хозяйственно-процессуальный кодекс Украины. [Электронный ресурс]. Дата обращения: Берез. 29, 2019.
3. Верховная Рада Украины 2015 № 2480) проект закона Украины “О медиации” [Электронный ресурс]. – Доступно: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54558. Дата обращения: Берез. 29, 2019.
4. Международная торговая палата 1988, № 447) [Электронный ресурс]. Дата обращения: Берез. 29, 2019.
5. Верховная Рада Украины 2003, № № 435 – IV) Гражданский кодекс Украины. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua>. Дата обращения: Берез. 29, 2019.
6. Верховная Рада Украины 1992, № 2343 –XII.) Закон Украины “О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом”. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2343-12> Дата обращения: Берез. 29, 2019.

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Фінансовий ринок становить невід'ємну та вагому частину державної економіки. Саме тому один із найважливіших напрямів державної політики спрямований на його загальне регулювання. На відміну від більш розвинених країн сучасної Європи, де проблематика правових засобів захисту споживачів у фінансовій сфері знаходиться постійно в полі зору, в Україні вона залишається актуальним питанням на протязі багатьох років, адже чинне законодавство має багато недоліків. Зокрема слабка інформативна база, що приділяє замало уваги фінансовій сфері, залишаючи багато питань не врегульованими відповідно до закону, та нечітке визначення повноважень державних регуляторів [1]. Ці прогалини у законодавчих актах дозволяють нечесним виробникам порушувати права споживачів та чинити протизаконні дії щодо фінансового ринку держави, наприклад, відмивання коштів.

Окрім цього, громадяни України, порівняно з громадянами інших держав Європейського Союзу, мають низький рівень обізнаності у сфері фінансів, що спричиняє недовіру людей до фінансових послуг та погіршує становище грошового мікроклімату в державі. Недостатнє розуміння механізму основних банківських операцій, наприклад, кредит, іпотека або страхування; та недостовірна інформація про надання різних видів фінансових послуг створюють для споживача багато проблем [4]. Він не має змогу об'єктивно оцінити та проаналізувати можливі ризики, порівняти перелік запропонованих умови від різних компаній та правильно обрати вигідну послугу. Саме тому, 25% громадян України [1] мають досвід невдалих фінансових операцій. Основні недоліки чинного законодавства в Україні – це відсутність чітких понять та норм, які б регулювали правовідносини у фінансовому секторі та неефективна судова система для вирішення спорів, котрі не дають змогу щодня користуватися фінансовими послугами на вигідних умовах.

Також повноваження державних регуляторів у сфері фінансових послуг є обмеженими та неоднозначними. Центральний орган захисту прав споживачів в Україні (Держспоживінспекція) чітко регулює лише деякі аспекти споживчого кредитування. Антимонопольний комітет України вирішує правові питання, що пов'язані з захистом прав споживачів у випадку можливого впливу на рівень економічної конкуренції [7]. НБУ та Нацфінпослуг відповідно до своїх повноважень не регулюють правовий аспект захисту прав споживачів, а лише надають відповіді на запити

громадян.

З огляду на критичний стан чинних Законів України для споживачів фінансового ринку, потрібно якнайшвидше створити чітку та ефективну систему захисту їх прав, в котрій будуть визначені відповідальні державні органи та встановлена адміністративна відповідальність за правопорушення. До речі, аналізуючи судову практику з питань захисту прав споживачів у сфері фінансових послуг, вбачається той факт, що суди приймають рішення діаметрально протилежні, хоча ця категорія справ стосується подібних позовних вимог. Все це свідчить про неузгодженість нормативно-правових актів.

У 2018 році Україна розпочала перші кроки на шляху вдосконалення механізму захисту прав споживачів. До Верховної Ради України було подано законопроект, в якому пропонується внести зміни до ряду законодавчих нормативно-правових актів, зокрема, до чинного Закону України “Про захист прав споживачів” та інших актів, які в цілому регулюють фінансовий сектор держави. У проекті зазначаються усі аспекти сфери фінансових послуг, зокрема, проблематика фінансової неосвіченості, функціонування грошового ринку в державі та перспектива розвитку економіки України. На даний момент законопроект пройшов перше читання у Верховній Раді.

У законопроекті “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення захисту прав споживачів фінансових послуг” [2] були структурно доповнені більшість із відсутніх правових норм. Народні депутати доопрацювали проект, постановивши доповнити базові законодавчі документи відповідними статтями та удосконалити існуючі.

Ст. 1 базового Закону України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” [7] була доповнена двома основними поняттями – “клієнт” та “споживач фінансових послуг”. Зміст Ст. 3 запровадив нові принципи захисту прав споживачів фінансових послуг та їх спрямування [7], наприклад, забезпечити відповідальне та справедливе ставлення до кожної особи-споживача, що користується фінансовими послугами.

Ст. 6 доповнили декількома пунктами в кожній частині, які забороняють на особистий розсуд фінансової компанії змінювати істотні умови чи обмежувати права фізичної особи у договорі, а також тлумачать неоднозначні формулювання прописані в договорі на користь сторони споживача

[7]. Також були доповнені окремі статті, котрі будуть регулювати правдивість реклами та будь-якої представленої інформації у фінансовій сфері.

До Закону України «Про захист прав споживачів» [4] також були внесені ґрунтовні зміни. Основним впровадженням стало посилення у ст. 5 п. 2 на розробку та проведення відповідних освітніх програм, за допомогою котрих держава має створити умови для здобуття споживачами відповідних знань [4], щоб реалізувати свої права на практиці.

Невеликих змін зазнали Закон України «Про рекламу» [5], Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [3] та Закон України «Про страхування» [6], в яких були уточнені основні ознаки реклами у фінансовій сфері, деяких понять у сфері страхування та існуючих формулювань з урахуванням споживачів фінансового сектору. Головним доповненням до багатьох законів стало впровадження адміністративної відповідальності та санкцій за відповідні правопорушення, а також можливість розглядати правові спори у різних фінансових сферах відповідно до законодавства. Окрім цього, передбачається створення нового регуляторного органу, яким можуть бути:

Комплексні організації, до складу яких увійдуть декілька агентств, такі як, департамент з питань національної економіки й торгівлі та один з регуляторів фінансового ринку;

Спеціалізована установа, наприклад, Центральний банк, що стане загальною організацією з питань захисту прав споживачів та буде виконувати регуляторні функції;

Посадова особа (омбудсмен), котра буде слідкувати аби фінансові фірми не порушували права громадян [2];

Таким чином, народні депутати запевняють, що затвердження поданого законопроекту, як чинного Закону України не лише впровадить стійкий та справедливий правовий механізм захисту у сфері фінансових послуг, а також посприє залученню більшості населення до фінансового ринку та покращить рівень інвестицій у цілому. Отже, основними завданнями побудови ефективної системи захисту прав споживачів фінансових послуг є: законодавче забезпечення повноважень державного регулятора здійснювати захист прав споживачів, а також посилення норм до розкриття інформації для фінансових установ, підвищення рівня інформаційної прозорості, фінансової грамотності та обізнаності споживачів фінансових послуг і виконання вимог щодо розкриття інформації на ринках фінансових послуг, розширення можливостей споживачів фінансових послуг щодо отримання таких послуг з метою забезпечення можливості вільного та належного їх вибору. Держава повинна ввести заборону на

законодавчому рівні щодо практики нав'язування послуг чи їх провайдерів та здійснювати нагляд за дотриманням такої норми відповідними органами нагляду. Проаналізувавши зміст документу та його перспективи на майбутнє, можна з впевненістю сказати, що більшість недоліків системи українського законодавства з боку захисту прав споживачів фінансових послуг будуть вирішені. Завдяки цьому, громадяни України зможуть вільно користуватися фінансовими послугами на кращих умовах, що стане основою для нового рівня державної економіки та надасть Україні багато нових можливостей у майбутньому.

Однак, для отримання високих результатів, даний законопроект має бути успішно затвердженом, з урахуванням зауважень, а виконавча гілка влади має пильно спостерігати за його чітким виконанням. Також питання щодо впровадження освітніх програм й досі залишається відкритим. Для активного покращення рівня фінансової обізнаності потрібно негайно розробити та розпочати впровадження освітніх програм в робочі плани вищих навчальних закладів, щоб українська молодь як найшвидше належним чином підвищила рівень знань у сфері фінансових послуг.

Список літератури

1. В Україні запровадять європейську систему захисту прав споживачів фінансових послуг. Офіційний портал Євроінтеграції в Україні. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://eu-ua.org/analityka/v-ukrayini-zaprovadyat-yevropeysku-systemu-zahystu-prav-spozhyvachiv-finansovyh-poslug>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
2. Верховна Рада України 2015, № 2456-д) проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення захисту прав споживачів фінансових послуг». [Електронний ресурс]. Доступно: <http://w1.c1.rada.gov.ua>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
3. Верховна Рада України 1996, № 51, ст.292) Закон України «Про державне регулювання цінних паперів в Україні». [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
4. Верховна Рада України 1991, № 30, ст.379) Закон України «Про захист прав споживачів». [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
5. Верховна Рада України 1996, № 39, ст.181) Закон України «Про рекламу». [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua> Дата звернення: Берез. 27, 2019.
6. Верховна Рада України 1996, № 18, ст.78) Закон України «Про страхування». [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.
7. Верховна Рада України 2002, № 1, ст.1) Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. Дата звернення: Берез. 27, 2019.

АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Європейський орієнтир розвитку національної економіки документально закріплений в Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їх державами-членами (далі – Угода про асоціацію) [1], зокрема в главі 10 “Конкуренція” йдеться про наближення конкурентних законодавств та практик їх застосування. В аспекті євроінтеграції країни потребує якісного удосконалення система антимонопольного регулювання економіки, розвиток та підтримка конкуренції як запорука підвищення рівня життя населення, удосконалення технічної, технологічної та матеріальної бази підприємств. Відповідно до Указу Президента України “Про Стратегію сталого розвитку “Україна–2020” однією із пріоритетних визначено реформу захисту економічної конкуренції. Стратегією передбачено створення сприятливих реформ для ведення бізнесу, розвитку підприємництва, гармонізацію національного законодавства з законодавством країн Європейського Союзу (ЄС) щодо захисту економічної конкуренції [2].

Ключовою в зазначених процесах виступає саме система антимонопольного регулювання економіки як складова економічної політики держави, що спрямована на подолання монополізації на ринках, встановлення контролю за діяльністю монополістів в частині антиконкурентних дій та монопольного ціноутворення. Потребує якісного вдосконалення нормативна та правова база такого регулювання, орієнтація на стандарти ЄС з подолання розриву в розвитку антимонопольних інститутів та інституцій в Україні.

Питанням антимонопольного регулювання економіки, дослідженням антимонопольної політики в Україні та країнах ЄС займалися такі науковці, як: Бакалінська О. [3], Борисенко З. [4], Вовк Т. [5], Клименко А. [6].

Проте недостатньо розглянутим залишається питання зближення практик державного антимонопольного регулювання в Україні та країнах ЄС.

Метою дослідження є визначення ключових проблем розвитку державного антимонопольного регулювання в Україні та його реформування з огляду на європейські норми.

Висловлюючись з приводу реформування державної антимонопольної політики в своїх працях науковці визначають передумови, які гальмують вирішення окреслених питань. Такі передумови в загальному вигляді подані на рис. 1.

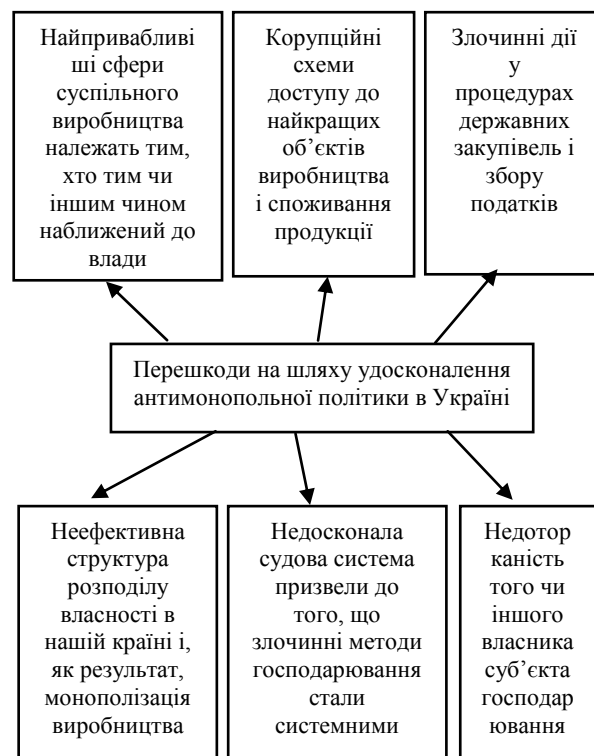


Рис. 1. Перешкоди на шляху удосконалення антимонопольної політики в Україні (узагальнено автором)

Перелічені на рисунку 1 перешкоди стали нездоланою проблемою для цивілізованого розвитку країни. Для ефективної протидії переліченим перешкодам важливим є застосування світового досвіду припинення антиконкурентних узгоджених дій підприємств.

Зазначимо, що європейська орієнтація в проведенні державної антимонопольної політики потребує розгляду практик країн ЄС з антимонопольного регулювання. У політиці країн ЄС використовуються методи регулювання цін міждержавними угодами. На світовому ринку країни Європейського співтовариства виступають узгоджено. В Європі також проводиться політика підвищення ефективності економіки на шкоду свободі конкуренції. Разом з тим в рамках ЄС діють загальні положення захисту конкуренції, встановлені в Договорі про заснування ЄС, що відображають загальні правила конкуренції. Заходи по антимонопольному регулюванню встановлюються Радою Європи одноголосно. Якщо

захід не проходить одногосно, рішення приймається кваліфікованою більшістю [5].

З огляду на завдання даного дослідження, доцільним є узагальнення особливостей антимонопольного регулювання в країнах ЄС з метою запозичення даних напрацювань в національне середовище в умовах процесів євроінтеграції. Порівняння базових дефініцій відображено в табл. 1.

Таблиця 1
Порівняння базових дефініцій в контексті європейського та українського антимонопольного законодавства

База порівняння	Україна	ЄС
Відомство з питань конкуренції	Антимонопольний комітет України	Європейська Комісія
Головний законодавчий акт	Закон України “Про захист економічної конкуренції” [10] та акти, що вносять до нього зміни	ст. 101, 102 та 106 Договору про функціонування Європейського Союзу, Регламент Ради (ЄС) № 139/2004 від 20 січня 2004 р. про злиття та акти, що вносять до них зміни
Принципи	Ефективність	Прозорість та ефективність
Контроль за законотворенням в сфері антимонопольного регулювання	Відсутній	Належить суду

Отже, порівнюючи базові дефініції, можемо зробити висновок, що в цілому антимонопольне законодавство в Україні має багато спільних рис з європейським, проте змістовно вони відрізняються.

Зазначимо, що є багато країн, які ще не сформували ефективну антимонопольну політику, хоча й використовують певні прогресивні світові підходи. На жаль, серед них і Україна, яка використовувала європейську модель при створенні системи антимонопольної політики. Однак, на даний момент, не сформульовано її цілей і завдань, механізмів та критеріїв реалізації і відповідальності за її виконання.

Згідно з підходом науковця А. Келічавого [7] в різних країнах антимонопольна політика поділяється на два види:

- регулювання структури ринку (адміністративний контроль над злиттями й угодами);

- регулювання поведінки учасників ринку (контроль над зловживанням домінуючим становищем на ринку) [7, с. 95].

Г. Филюк в свою чергу розглядає антимонопольне регулювання як “сукупність регуляцій, спрямованих на забезпечення ефективної структури ринку, на недопущення і припинення протиправних (антиконкурентних) дій учасників ринку, які займають на ньому домінуюче (монопольне) становище, в однобічному порядку мають можливість впливати на результати функціонування інших учасників (наприклад, державні та муніципальні органи), з метою забезпечення найбільш ефективного використання обмежених ресурсів” [8, с. 46].

Відзначимо, що вирішення завдання інтеграції з ЄС залежить від удосконалення антимонопольної політики, яка є визначальним напрямом успішного розвитку всіх соціально-економічних процесів у ринковій економіці.

Отже, антимонопольна політика в країнах ЄС та Україні різниться. Потребує подальших досліджень процес приведення антимонопольного регулювання в Україні до європейських норм та практик з метою реформування антимонопольної політики держави в контексті європейської інтеграції України.

Список літератури

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. *Угоду ратифіковано із заявою Законом № 1678-VII від 16.09.2014.* [Електронний ресурс]. Доступно: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011. Дата звернення: Берез. 21, 2019.
2. Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020”: Указ Президента України від 12 січ. 2015 р. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. Дата звернення: Берез. 21, 2019.
3. О. О. Бакалінська, *Організаційно-правові засади захисту економічної конкуренції в Україні*. Київ: КНТЕУ, 2005.
4. З. М. Борисенко, *Основи конкурентної політики*. Київ: Таксон, 2004.
5. Т. В. Вовк, та С. В. Перемот, *Система конкурентного законодавства Європейського Союзу. Правове регулювання правил конкуренції в Україні. Шляхи адаптації законодавства України*. Київ: Тріумф, 2006.
6. А. В. Клименко, “Антимонопольна і конкурентна політика держави: інституціональний аспект”, канд. дис., Донецьк, 2011.
7. А. В. Келічавий, “Монополія у системі конкурентних відносин”, *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*, вип. 1., с. 93-96, 2016.
8. Г. Филюк, “Конкурентна політика держави в умовах глобалізації”, *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка*, № 109, с. 46–53, 2009.

НЕОБХІДНІСТЬ ПОДОЛАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Насьогодні тіньова економіка ще й досі є суттєвою загрозою економічній безпеці України, загострюючи соціально-економічну кризу та підриваючи її міжнародний імідж. Це, насамперед, не сприяє припливу іноземних інвестицій і обмежує зусилля в напрямку європейської інтеграції країни. Саме тому, звичайно, увагу економістів зараз зосереджено на тіньовій економіці, оскільки вона впливає на життєві інтереси людей. Тіньовий сектор економіки з власними специфічними рисами та соціально-економічними характеристиками є невід'ємною частиною економічної системи. Різноманітні види тіньової економічної діяльності проникають в усі сфери національної економіки, що призводить до величезних втрат для бюджету України економіки держави в цілому.

Розповсюдження та величина тіньової економіки в нашій країні зумовлена постійними змінами і невідповідностями вимогам часу стандартів та правил економічної діяльності. Така ситуація призвела до того, що підприємствам вигідніше працювати в тіньовому секторі. Це стало причиною інституціоналізації тіньової економіки в Україні, що представлена закріпленням поведінки тіньових суб'єктів в стійкі форми організації, що визнані всіма учасниками такої діяльності.

Отже, цілком очевидно, що тіньова економіка – це реальна загроза національній безпеці країни, що в цілому гальмує процес інтеграції України до Європейського співтовариства. Але ж євроінтеграція є цивілізаційним вибором країни, в системі зовнішньополітичних пріоритетів України вона посідає особливе місце. Євроінтеграція ж для України передбачає відновлення економіки, подолання технологічного розриву, залучення іноземних інвестицій та нових технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках, створення нових робочих місць, вихід на світові ринки, насамперед на ринок Європейського Союзу.

Така ситуація вимагає активізації теоретичних та практичних досліджень сутності і причин існування тіньової економіки, сприяння обмеженню негативних проявів тінізації, впровадження інструментів прямого та опосередкованого впливу на розмір тіньової економіки України, розробка теоретичних надбань для формування загальнонаціональної стратегії детінізації економіки.

Своєчасність і гострота цієї проблеми підтверджується плідними дослідженнями вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як А.

Базилюк, С. Баранова, З. Варналій, В. Зянько, І.Мазура, О. Турчинова, Я. Жаліло, Т. Шматковської, В. Шелест, Д. Блейдс, Г. Гроссман, Р. Гутманн, Ф.Шнайдер.

Незважаючи на велику кількість публікацій та теоретичних досліджень проблеми існування тіньового сектору, питання про причини і шляхи подолання тіньової економіки залишається ще не вирішеним і потребує додаткових досліджень.

Тіньова економіка, якій притаманний об'єктивний характер, існує в будь-якій економічній системі. Однак в трансформаційній економіці проблема обсягу і динаміки розвитку тінізації економіки має особливе значення. Недооцінка рівня і впливу тіньової економіки, ігнорування її обсягу призводить до серйозних помилок у визначенні макроекономічних показників, економічних і фінансових пропорцій, і отже, і в реалізації економічної політики в цілому. Саме тому теоретичні методологічні підходи до визначення сутності тіньової економіки, причин її виникнення, розвитку та існування, оцінки розмірів втрат від тінізації, а також пропозиції щодо напрямів скорочення її обсягу на сьогодні є пріоритетними напрямками наукових досліджень [1].

Основними проявами тіньової економіки в Україні є: незаконна зайнятість і заробітна плата, що проявляється в приховуванні громадянами їх реальних доходів від оподаткування, а також підприємствами доходів і прибутків; нелегальні операції з готівкою; нелегальний вивіз капіталів за кордон, фінансове шахрайство; незаконні валютні та зовнішньоекономічні операції; виробництво та реалізація не облікованої продукції, надання не облікованих послуг; збільшення витрат через переоцінку вартості придбаних товарів; розкрадання в різних розмірах в державних, спільних і акціонерних товариствах і т.д. [2]. Водночас функціонування тіньової економічної діяльності в значній мірі впливає на збільшення рівня диференціації населення за показником доходів, веде до зменшення конкурентоспроможності національної економіки, суттєво знижує доходну базу державного бюджету та веде до деформації відтворювальної структури економіки.

Отже, основними причинами існування і зростання тіньової економіки в Україні є: тривала соціально-економічна криза в державі; функціонування організованої економічної злочинності, високий рівень корупції в державних органах влади та органах місцевого самоврядування;

складні бюрократичні процедури; наявність криміногенної банківської системи; складність і недосконалість податкового законодавства в країні; недосконалість існуючого законодавства у сфері національної безпеки; певні особливості менталітету нації.

Подальше розповсюдження тіньової економіки має вкрай негативні наслідки, а саме: загрожує фінансовій безпеці країни, впливає на ефективність застосування інструментів грошово-кредитної політики, або навіть зменшує їх використання, істотно впливає на обсяг ВВП та його структуру. В результаті цих процесів завдається шкода добробуту держави, її соціально-економічний розвиток підривається. Також, знижується конкурентоспроможність країни, її інвестиційна привабливість, дієвість інституційних і структурних реформ падає, не дотримуються закони ринкової економіки.

Слід зазначити, що в історії не існує таких прикладів державних економічних реформ із застосуванням державних регуляторних механізмів які б сприяли легалізації та скороченню тіньової економіки [2]. Тіньова економіка існує як частина офіційної економіки, посідаючи об'єктивне місце в системі суспільного відтворення. Досліджено, що під впливом окремих механізмів державного регулювання, тіньова економіка скорочувала свої обсяги. Але регулюючі механізми держави в області реалізації і використання державної політики щодо детінізації економіки були недостатньо ефективними, тому має місце розповсюдження нових хвиль розвитку тіньової економічної діяльності [5].

Сьогодні уряд переважно вирішує проблему скорочення рівня тінізації економіки, шукаючи виключно адміністративні методи боротьби з тіньовою економікою, що є надзвичайно неефективним, про що свідчить динаміка тіньової економіки. Причина полягає в тому, що влада забуває про характер виникнення підпільної економіки, як кримінальної, так і некримінальної.

Однак методи боротьби з тіньовою економікою в Україні досі не є систематичними і уявляють собою переважно каральні санкції. Однак без впровадження зворотного захисту фізичних та юридичних осіб (суб'єктів господарювання) від втручання органів державної влади це не забезпечить підґрунтя для зменшення рівня тіньової економіки.

Для подолання наслідків тіньової економіки в державі необхідно проводити ефективну детінізацію в усіх секторах економіки. Головною метою цього процесу має бути створення сприятливих умов для виходу бізнесу з тіні, інвестування легалізованих вкладень у розвиток державного господарства, проведення збалансованої соціально-економічної політики з боку держави, а саме – забезпечення інституційного середовища з гарантованими правами і визначеними правами власності, де тіньова економіка була б неефективною. Саме

вирішення цих проблем має бути однією з головних цілей узгодженої дії всіх гілок державної влади. Отже, тіньова економіка не тільки економічна проблема, але й соціальна. Через зростаючі обсяги тіньового сектору в значній мірі зменшуються надходження до державного бюджету, що, в свою чергу, спричинює зменшення видатків на виплату пенсій та інших соціальних виплат, заробітної плати, стипендій тощо.

На сьогодні питання боротьби з факторами, що сприяють розвитку тіньової економіки та вивозу капіталів за кордон, залишається невирішеним. Саме методичні підходи та методологічна база щодо оцінки розміру тіньової економіки потребують адаптації до сучасних умов розвитку економіки та суспільства. Головними завданням мають бути: визначення напрямків покращення поточної ситуації та вдосконалення методик і механізмів щодо детінізації економіки з використанням фінансових важелів.

Підсумовуючи, слід зазначити, що на сучасному етапі в умовах Європейського напрямку розвитку для української економіки пріоритетом залишається детінізація економіки. В країні потрібно створити сприятливі умови для сталого розвитку підприємницької діяльності, для стабільної роботи підприємств, прискорення розвитку всіх галузей шляхом легалізації економіки, залучення інвестицій та побудови таких соціально-економічних умов, де будь-які прояви тіньової економічної діяльності були б неприйнятними та недієвими.

Список літератури

1. С. О. Баранов, *Проблема тіньової економіки в Україні* Київ: НАДУ, 2015.
2. З. С. Варналій, “Теоретичні засади детінізації економіки України”, *Вісник Вінницького політехнічного інституту: економіка та менеджмент*, № 1. – с. 47– 53, 2014.
3. В. В. Зянько, “Тіньові доходи та шляхи їх зменшення в Україні”, *Вісн. Вінниц. політех. ін-ту*, № 1, с. 92 – 93, 2008.
4. І. Мазур, “Фінансова глобалізація як один з основних чинників тінізації світового господарства”, *Вищ. шк.*, № 2, с. 34 – 46, 2008.
5. Т. О. Шматковська, “Тіньова економіка : дефініція, структура, причини виникнення та шляхи мінімізації”, *Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Економічні науки*. с. 177 – 185, 2014.
6. V. V. Shelest, “Tinovi finansovi operatsii: vidi ta shlyakhi zapobigannya”, *Aktualni problemi ekonomiki*, № 3, p. 190 – 195, 2007.
7. D. Shnyder, “Enste”, *Argumenty i fakty*, №17, p. 6, 2001.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ЯК ОБ'ЄКТУ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ

На сучасному етапі розвитку економіки наявність нематеріальних ресурсів у складі економічного потенціалу підприємства є одним з визначальних факторів збільшення його ринкової вартості, підвищення конкурентоспроможності та зростання інвестиційної привабливості. У бухгалтерському обліку нематеріальні ресурси відображаються у складі нематеріальних активів підприємства.

Проте, дослідження звітності українських підприємств свідчить, що частка нематеріальних активів у балансі незначна [2]. Встановлений факт повністю суперечить їх ролі в діяльності бізнесу, адже в сучасних умовах практично неможливим є функціонування господарюючого суб'єкту без використання ноу-хау, інформації, торгових марок та інших нематеріальних ресурсів. Особливого значення набули інтелектуальні та інформаційні ресурси, наявність та використання яких визначає можливість інноваційного вектору розвитку підприємства. Частина наявних нематеріальних ресурсів відображається у складі нематеріальних активів (програмне забезпечення, авторське право, патенти, ліцензії).

В той же час значна частина ресурсів інтелектуально-інформаційного характеру або зовсім не відображається в звітності, або включається до складу витрат діяльності підприємства. Причиною цього є недостатньо розвинені та недосконалі підходи до визнання нематеріальних ресурсів активами, особливо складність їх визнання та ідентифікації. Тому важливим є дослідження сутності визнання нематеріальних активів в систему обліку, адже від цього напряму залежить ефективність управлінського впливу.

В Україні фінансовий облік нематеріальних активів регулюється положеннями П(С)БО 8 [4] та МСБО 38 [3], якими встановлено основні риси та критерії визнання нематеріальних активів: немонетарність, ідентифікованість, відсутність матеріальної форми, здатність приносити майбутні економічні вигоди.

Уже виходячи з наданого П(С)БО 8 тлумачення нематеріальних активів як немонетарних активів, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані [4], першочерговим критерієм визнання встановлено здатність ідентифікації. Сутність цього критерію розкривається в МСФЗ 38 як можливість їх відокремлення від суб'єкта господарювання або виникнення активів внаслідок

договірних або інших юридичних прав [3]. Крім того, зазначено, що необхідно відділити нематеріальні активи від гудвілу. Проте в науковій літературі спостерігається дещо інший підхід до сутності ідентифікації нематеріальних активів.

Так, Т. М. Банасько та А. О. Касич розглядають ідентифікацію як можливість виділення нематеріальних активів серед інших активів [1, 5]. Автор погоджується з даним підходом до визначення сутності ідентифікації, адже можливість відділення від підприємства є лише частиною ідентифікації, для відділення нематеріальних активів від гудвілу більш важливим є саме визначення та встановлення основних видів нематеріальних активів та їх характеристик. Для ефективного процесу визнання нематеріальних активів у обліку перш за все необхідно з'ясувати основні їх особливості, які є визначальними та впливають на обліковий процес, а саме [1, 5]:

1) Нематеріальність, що полягає у відсутності матеріально-речовинної форми та ускладнює виявлення об'єктів нематеріальних активів;

2) Обмежена можливість відділення від підприємства, що розкривається у невіддільності від суб'єкту господарювання деяких його інтелектуально-інформаційних ресурсів (ділова репутація, компетенції та знання працівників, рівень якості управління, наукові дослідження тощо). Дана ознака відповідає сутності критерію ідентифікації згідно з МСФЗ та обмежує можливість накопичення та відображення інформації про нематеріальні активи у системі бухгалтерського обліку.

3) Наявність часового лагу між моментом понесенням витрат та визнанням активів, так як отримання ефекту від капіталовкладень в розробку та створення нематеріальних активів потребує значних проміжків часу.

4) Невизначеність можливості отримання економічних вигід та розмірів майбутнього прибутку від інвестування коштів.

5) Участь у діяльності підприємств в якості складової його потенціалу та сприяння розвитку інноваційних процесів на підприємстві.

В фінансовому обліку ідентифікація нематеріальних активів можлива при наявності документів щодо наявності та правомірності набуття прав власності або використання активів, а саме патентів, свідоцтв, ліцензій, договорів тощо. Проте, незначна частина нематеріальних ресурсів задовольняє дану вимогу. На відміну від матеріальних активів, в більшості випадків

надходження та особливо внутрішнє генерування нематеріальних активів не супроводжується документальним забезпеченням, що ускладнює діючу методику обліку. Так, отримання певної інформації, генерування нових ідей, підвищення ділової репутації, тощо, здійснюється без документального оформлення.

З процесом ідентифікації пов'язана і класифікація нематеріальних активів, що розкриває їх зміст. П(С)БО 8 пропонує класифікацію на групи, що характеризуються як права на користування ресурсами, майном, винаходами [4]. Проте така класифікація не може розкрити весь спектр наявних нематеріальних ресурсів, а отже і облік не надасть всієї необхідної інформації. Також ключовим при визнанні нематеріального ресурсу активом є отримання економічних вигод від їх використання. Проте, встановлено відсутність методики оцінки майбутніх економічних вигід від використання об'єкта. На даний момент зовсім не враховує період настання економічних вигід. Діюча практика списання витрат, пов'язаних зі створенням нематеріальних ресурсів відразу на фінансовий результат, не враховує економічні вигоди майбутнього та занижує прибутковість підприємства, що негативно впливає на його інвестиційну привабливість.

На відміну від нематеріальних, ступінь готовності нематеріального ресурсу не завжди можливо встановити через його інтелектуальну природу, що ускладнює встановлення моменту визнання активу. Правильна методика визначення економічних вигід в процесі ідентифікації дозволить більш коректно дослідження об'єктів нематеріальних активів та обмежить відображення витрат у складі видатків періоду. Проблемним аспектом обліку нематеріальних активів є також невизначеність підходів до їх оцінки. П(С)БО 8 встановлено вимогу щодо достовірного визначення вартості, при цьому нематеріальні активи зараховуються на баланс за первісною (придбані та створені) або справедливою вартістю. Для визначення первісної вартості активу необхідно врахувати всі понесені прямі витрати. Проте, П(С)БО 8 значно обмежує коло витрат, що можуть визнаватися у складі нематеріальних активів [4].

При виконанні даних вимог для формування достовірної інформації необхідно враховувати специфічність нематеріальних активів та особливості їх природи. Нові інтелектуальні продукти не обов'язково потребують понесення значних сум витрат, але можуть надавати значні переваги. В той же час, тривалий та дорогий проект в результаті може не надати очікувані економічні вигоди. Генерація нових ідей та знань може відбуватися як в результаті значних капіталовкладень в дослідження, так і на основі вже наявних даних, але мати однакову роль в процесі

діяльності підприємства. Розробка методики оцінки об'єктів нематеріальних активів на основі розрахунку їх цінності як вагомого елемента економічного потенціалу підприємства надасть підприємству ряд переваг, серед яких більш достовірні ринкові вартості підприємства, визначення ефективності капіталовкладень, зростання інвестиційної привабливості у зв'язку з відображенням наявних інформаційно-інтелектуальних ресурсів [6].

Таким чином, в процесі ідентифікації необхідним є не просто відокремлення нематеріальних активів від інших активів, а і встановлення їх характеристик, класифікації в залежності від ролі та участі у процесі діяльності.

Підходи до встановлення оцінки та моменту отримання економічних вигід також потребують розширення та удосконалення. З огляду на чітку регламентацію фінансового обліку та встановлені недоліки, отримання повної інформації про нематеріальні ресурси підприємства для прийняття рішень може бути здійснено шляхом запровадження системи управлінського обліку, порядок ведення якого встановлюється підприємством самостійно. Таке рішення стане основою застосування розширеного підходу до розуміння нематеріальних активів як об'єкту обліку, що зробить можливим перенесення вартості понесених підприємством витрат на створення нематеріальних активів для удосконалення процесу менеджменту та достовірного визначення рівня економічного потенціалу підприємства.

Список літератури

1. А. О. Касич, "Теоретичні основи оцінки та обліку нематеріальних активів в Україні", *Вісник Національного технічного університету "ХПИ"*, №50, с. 61 – 67, 2013.
2. І. В. Федорова, "Ідентифікація нематеріальних активів як початкова стадія їх обліку: проблемні питання", *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*, № 23(2), с. 128 – 131, 2017.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №88 "Нематеріальні активи". [Електронний ресурс]. Доступно: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050. Дата звернення: Бер. 26, 2018.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №8 "Нематеріальні активи". [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-9>. Дата звернення: Бер. 26, 2018.
5. Т. М. Банасько, "Ідентифікація і оцінка нематеріальних активів у бухгалтерському обліку – дискусійні питання, можливості їх розв'язання", *Вісник соціально-економічних досліджень*, № 38, с. 205 –212, 2010.
6. S. Labunska, M. Petrova, O. Prokopishyna, "Asset and cost management for innovation activity", *Economic Annals-XXI*, №165(5–6), с. 13 – 18, 2017. [Online]. Available: <https://doi.org/10.21003/ea.V165-03> Accessed on: Marth 26, 2019.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

Процеси глобалізації світової економіки та зміни середовища й умов міжнародного бізнесу спричиняють появу нових проблем в управлінні міжнародною діяльністю вітчизняних підприємств, серед яких особливо актуальним постає завдання формування стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства.

Сучасна економічна наука розглядає ефективність процесу формування та реалізації стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства, як основний фактор посилення конкурентних позицій підприємства на міжнародному ринку.

Рішення стосовно вибору оптимальної стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства повинно базуватися на аналізі факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, з урахуванням фінансово-економічного стану підприємства та масштабів його виробничих потужностей.

На базі аналізу та оцінки впливу зовнішнього середовища на основі методики PESTLE-аналізу, який включає у себе політичні (P), економічні (E), соціальні (S), техніко-технологічні (T), правові (L) та екологічні (E) фактори, ґрунтуючись на результатах оцінки ринкових позицій за допомогою SWOT-аналізу, опираючись на підсумки поглибленого аналізу фінансово-економічного стану підприємства, враховуючи вірогідні сценарії розвитку відповідної галузі, підприємству, наприклад, може бути запропонована до реалізації маркетингова стратегія інтенсивного зростання шляхом розвитку нових ринків через географічне розширення і пошук нових каналів збуту [1].

Така стратегія є найбільш сприятливою для підприємств, адже вона дозволяє максимально ефективно використовувати наявні фінансові та виробничі потужності підприємства, при цьому здійснюючи позитивний вплив на імідж та репутацію підприємства. Стратегія також повинна бути складовою єдиного стратегічного набору для підприємства. Загальна стратегія визначає основні принципи подальшого розвитку, а стратегії підтримки доповнюють загальну стратегію та розкривають її сутність через функціональні підсистеми підприємства та ресурсну і товарну політику підприємства. Використовуючи цей стратегічний набір, як направляючу методику, підприємство зможе значно підвищити свою міжнародну конкурентоспроможність.

Таким чином, наступним етапом має бути розробка ефективної стратегії розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства, що враховувала б велику кількість чинників. Дана стратегія має надати можливість здійснювати кількісний та якісний аналіз стратегічних альтернатив та прогнозувати ситуацію після реалізації запропонованої стратегії.

Для вибору найбільш пріоритетного стратегічного напрямку пропонується використовувати метод аналізу ієрархій (MAI), який дозволяє не тільки кількісно визначити порівняльну важливість критеріїв та субкритеріїв оцінки маркетингової активності, а також врахувати специфіку підприємств і сформовану ситуацію на ринку. Цей метод припускає проведення попарних порівнянь об'єктів з використанням суб'єктивних суджень, чисельно оцінених за визначеною шкалою. Відмітним моментом даного методу є визначення не тільки порядку пріоритетів кожного окремого критерію, але і величини пріоритету [2].

В рамках реалізації стратегії підприємству може бути запропоновано обрати одну з альтернативних країн для виходу на новий ринок. Ці країни можуть бути обрані, наприклад, через географічну близькість до країн в котрі підприємство вже експортує продукцію та сприятливу економіко-політичну ситуацію, або з огляду на інші фактори. Дані країни треба оцінити за трьома групами критеріїв: ринкові, економіко-політичні та доходні. Виходячи з цього, за допомогою MAI, що дозволяє прийняти правильне управлінське рішення, покажемо, як здійснити вибір найбільш пріоритетного заходу з метою реалізації міжнародної маркетингової стратегії на підприємстві.

Метод аналізу ієрархій являє собою математичний апарат для розв'язання практичних багатокритеріальних оптимізаційних задач. Згідно з цим методом вибір пріоритетних рішень здійснюється за допомогою парних порівнянь. Метод аналізу ієрархії базується на принципі ідентичності й декомпозиції, містить процедури синтезу множинних тверджень, отримання пріоритетності критеріїв та знаходження альтернативних рішень.

Для встановлення ієрархічних зав'язків факторів, що впливають на процес прийняття рішень, треба провести їх класифікацію за

ознаками: економічні фактори, технічні фактори, експлуатаційні фактори.

На першому етапі необхідно звести декомпозицію задачі в ієрархію, на другому – встановити пріоритети критеріїв і оцінити кожну з альтернатив за критеріями, визначивши найбільш важливу з них, потім побудувати матрицю попарних порівнянь за визначеними критеріями.

До ринкових критеріїв можуть бути віднесені загальні показники країн: кількість підприємств – потенційних конкурентів, обсяг виробництва у натуральному виразі та попит на продукцію підприємства, рівень технологічного розвитку відповідної галузі у країні. Чим нижчі будуть дані показники, тим більш привабливим даний регіон буде для підприємства, оскільки низькі показники у даній групі критеріїв будуть значати слабкість конкурентів та меншу насиченість ринку.

До економіко-політичних критеріїв можна віднести рівень розвитку галузі, а також правові та законодавчі аспекти виходу на ринок та купівельна спроможність споживачів. Чим сприятливішими вони будуть у цільових країнах – об'єктів дослідження, тим вигідніше буде для підприємства.

До прибуткових критеріїв можна віднести рентабельність продукції, чистий дохід від реалізації стратегії та валовий прибуток. Чим більш високе значення будуть мати дані у цій групі критеріїв, тим привабливішим буде регіон для розширення ринку збуту у ньому.

Оцінки відносної важливості елементів, що порівнюються, повинні бути узгоджені, тому необхідно визначати індекс та відношення узгодженості [3].

Далі треба розробити модель декомпозиції проблеми та згрупувати вихідну інформацію про підприємства регіонів згідно із критеріями відбору для оцінки альтернатив. Після побудови моделі декомпозиції та збору усіх необхідних даних наступним етапом є побудова матриці попарних порівнянь та ієрархічний синтез інформації для остаточного прийняття рішення.

Завдяки розрахунку локальних векторів пріоритетів, визначаємо питому вагу факторів при прийнятті рішень.

Після розрахунку матриці попарних порівнянь необхідно розрахувати показники достовірності та узгодженості оцінок. Якщо усі перевіірочні показники знаходяться в межах норми, результати оцінювання можна брати до уваги.

Можна представити ієрархічний синтез альтернатив із ринковими, витратними та прибутковими критеріями у виді таблиці. У цьому випадку необхідно віднести результати оцінювання до рівня підкритеріїв, потім провести ієрархічний синтез рівня підкритеріїв з рівнем критеріїв, після чого можна буде визначити найбільш привабливу країну для розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства.

Завершальним етапом у методі аналізу ієрархії є сам вибір одної з альтернатив. Згідно з результатами аналізу значень отриманого вектора, обирається найбільш пріоритетний та оптимальний варіант для розширення ринку збуту.

Також за умови виходу на нові ринки збуту є необхідність точніше визначитись із впливом основного асортименту на кінцевий розмір чистого прибутку. Для проведення такого дослідження необхідно побудувати економетричну модель парної регресії, що дасть змогу оцінити вплив окремих видів продукції на розмір чистого доходу. Треба зазначити, що методикою розрахунку дана модель дуже схожа на динаміку часового ряду, проте у даному випадку суттєво відрізняється економічне тлумачення, оскільки оцінюється вплив фактора, а не прогнозне значення. Також у даній ситуації доцільно розрахувати показник еластичності.

Реалізація запропонованої стратегії вплине на динаміку фінансових результатів у плановому періоді, але крім цього, на підприємстві очікуються й інші зміни показників ефективності діяльності підприємства, які необхідно передбачити та оцінити в контексті доцільності запропонованої стратегії.

Для побудови прогнозного значення обсягу реалізації доцільно застосувати мультиплікативну модель, яка корегує значення тренду на сезонний, циклічний та випадковий фактори. Такий розрахунок дозволяє отримати більш точні результати, ніж побудова звичайної регресії. Варто зауважити, що в рамках статистичної похибки результати мультиплікативної моделі можуть бути не точними і вони не являються абсолютною гарантією того, що в майбутньому підприємство покаже саме такі результати. Але за умови незмінності зовнішніх та внутрішніх факторів, модель доволі точно визначає тренд розвитку [4].

Таким чином, опираючись на розрахунки, можна зробити висновок о прогнозі обсягу реалізації продукції за умови реалізації запропонованої стратегії.

Отже, застосування методу аналізу ієрархій дозволяє ефективно вибрати оптимальний ринок збуту для формування стратегії розвитку міжнародної діяльності підприємства.

Список літератури

1. Ю. Г. Козак, О. В. Воронова, І. О. Уханова та ін., *Міжнародний маркетинг: навч. посібник*, Київ-Катовіце: Центр учбової літератури, 2014.
2. Т. Л. Саати, *Математические модели конфликтных ситуаций*, М.: Советское радио, 1977.
3. Т. Саати, *Принятие решений. Метод анализа иерархий*, М.: Радио и связь, 1993.
4. А. В. Серіков, О. В. Білоцерківський, *Метод аналізу ієрархій у прийнятті рішень: навч. посібник*, Х.: НТУ "ХПІ", 2004.

PERSPECTIVES OF THE NON-FINANCIAL REPORTING IN UKRAINE

In order to ensure continuous and effective activity in the current conditions of development of the world economic space, the enterprise must adhere to the principles of ethical, social and environmental character. In Ukraine, the issue of ethical business has only recently emerged in response to the most recent trends in the development of world business. Ethical business activities contribute to solving social problems and improve the quality of life of communities, but on the other hand, it is a requirement to create a favorable image for the development of relations with foreign partners and investors.

Prospects for improving the reporting of domestic enterprises to meet the requirements of internal and external users of information became the subject of scientific interest of many researchers, in particular K. V. Bezverkhyyi, T. V. Botsyan, O. V. Prokopyshina, I. M. Tsarik.

The purpose of this study is to determine the prospects for the development of nonfinancial reporting as a source of additional information about the activities of corporations, regulated by internal corporate and external international standards, and not mandatory for submission in accordance with national legislation. For the effective economic activity of any enterprise, which is extremely important for the management of the enterprise, which carries out a permanent, decision-making procedure, which must be entered into data on the actual state of the enterprise and objectively vulnerable position. That is, the implementation of effective economic activity a priori is impossible without information, which is a small property. The necessary level of information security can be achieved for all reporting purposes, which provides the necessary information about the future and financial position of business entities, as well as the results of its production and economic activity during the reporting period.

The introduction of modern changes in the world community and in Ukraine, which leads to unprofessional process globalization, which is that society assumes the obligations of enterprises in terms of non-financial indicators. Among the most relevant non-financial indicators are environmental and social. The appearance of enterprises, institutions, organizations is a very important part of the effective functioning of these facilities and their stable use in pursuance of strategic objectives.

Thanks to the modern development of the national economy and science in the field of information and economic provision, it is a big and significant impetus for strengthening and coverage. On this basis, we make a distinction between statistical, financial, additional,

operational, operational and non-financial reporting. The statistical reporting contains information that is necessary for the statistical study of the economic activity of enterprises and household macroeconomic indicators. Tax reporting is implemented through the filing of a tax on additional documentation, that is, documents containing information on the calculation and payment of tax. Operational-technical education for monitoring the progress and operational regulation of the production process, financial calculations, purchases of inventories, sales, etc.

K. V. Bezverkhyyi [1] proposes to define non-financial statements as an integral part of the business reports, which are used as an instrument of responsibility to society, and also provide the information needs of interested users on economic, social and environmental indicators that further reveal and explain the activities, not only in qualitative but also quantitative indicators. Non-financial reporting came about as a means of communicating the impact of companies on the economy, the environment and society. The financial statements contain brief information on the environmental, social aspects and corporate governance of companies, in particular regarding the significant risks in these areas.

Non-financial reporting provides much more information about the company's impact on society, the economy and the environment, describing the company's activities in the relevant social context. Typically, financial and non-financial statements are published separately, vary widely in format and serve different purposes. Financial reporting has a clearly defined goal - informing shareholders, lenders, investors and regulators, non-financial reporting - informing a wider range of stakeholders, in particular employees, non-governmental organizations, authorities, and experts.

Today, companies are preparing for the reporting, so that the data presented in it are as useful as possible. Excess information and complicated presentation techniques significantly reduce the chances of effective interaction from stakeholders. In addition, the financial indicators of the last period without a description of the future strategy and long-term prospects of the company have little to say about its success. Reporting users are curious about the risks and opportunities that the company expects not only in the reporting period, but also in the coming years. In order to provide users with a concise, but meaningful and complete information about company achievements and how it manages resources (not only financial but also human), enterprises, institutions, organizations as soon as

possible need to master a new stage in the evolution of accounting and reporting - non-financial reporting.

Non-financial reporting by its nature is a projection of the ethics of the corporation. Domestic enterprises provide users with no financial statements in the form of various reports, such as: Corporate Social Responsibility Report, Sustainability Report, Corporate Citizenship Report, Environmental Impact Report, EHS Report (Environment, Health and Safety), social report, etc. However, in order to achieve its information purpose, non-financial reporting must meet numerous requirements for its quality. Under the quality it is possible to understand the set of properties of the non-financial report, which determine the degree of its suitability for intended use. Since the main purpose of nonfinancial reporting is to provide information to stakeholders about the company to make decisions about their future activities, the quality of non-financial reporting is determined by the possibility of assessing the company's performance based on information presented in the non-financial statements and its use for making appropriate decisions regarding the development of the company. Therefore, the quality of reporting should be determined by the quality of information displayed in it.

By the quality of information it is possible to understand the set of properties that reflect the degree of suitability of specific information or data about objects and their interrelation, which meet the needs of users of information. In order to minimize the information burden on consumers, information contained in non-financial reporting should be high-quality. The quality of information is a fundamental condition for the adoption of sound management decisions and a guarantee of a qualitative report. Qualitative information must meet three main criteria: 1) value (user orientation); 2) meaningfulness (orientation to the adoption of an optimal administrative decision); 3) adequacy and proper format (consistency with other information about the company).

The most comprehensive reporting requirements are defined by the Global Reporting Initiative [4]. Requirements for non-financial reporting are also called "reporting principles" or "principles of quality assurance of the information provided". The essence of these principles meets the information requirements:

1. clarity – information should be provided in a manner that is understandable and accessible to interested parties.

2. reliability – information should be collected and systematized in such a way that its authenticity can be verified.

3. impartiality – the information reflected in the reports should contain positive and negative aspects of business.

4. comparability – information should be collected and communicated systematically so that stakeholders can analyze changes in the company's activities and in its relations with other business entities.

The preparation of non-financial reporting should be initiated not only by business entities, but also at the legislative level, since the openness of information on

the activities of domestic enterprises contributes to accelerating the processes of Ukraine's integration into the world community and as a consequence – to attract investments.

However, at this time, the domestic business environment has many features that restrain the spread of the practice of using non-financial reporting among companies, namely: the lack of developed methodological and methodological tools for the preparation of non-financial reporting; the company's failure to form an internal system for registration and processing of data to ensure the quality of the information content of non-financial statements; the absence in Ukraine of a single legal act regulating social accounting and the formation of appropriate reports that contain data on the social activity of the entity; the absence of state regulation system and unified concept for the formation of social reports; high financial and labor costs on preparation and publication of non-financial reports; disinterest of national information users and stakeholders; lack of understanding of the main purpose and benefits of non-financial reporting among senior management; the subjective reluctance of company management to disclose information about corporate social and environmental responsibility.

The overcoming of these obstacles by the management of domestic corporations meets the modern world trends in the development of corporate governance and requires further research.

References

1. К. В. Безверхий, "Економічна сутність поняття "нефінансова звітність", *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*, № 1–2, с. 23–34, 2017.
2. Т. В. Боцян, "Етичність бізнесу в Україні крізь призму нефінансової звітності", *Економічний часопис-XXI*, 2013, № 3–4(1), с. 50–53. [Електронний ресурс]. Доступно: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_3-4\(1\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_3-4(1)_15). Дата звернення: Бер. 21, 2019.
3. І. М. Царик, "Проблеми та перспективи розвитку нефінансової звітності як інструменту корпоративної соціальної відповідальності", *Причорноморські економічні студії*, Вип. 24, с. 89–93, 2017.
4. Directive 2013/34/EU of the European parliament and the council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/34 9/EEC. [Online]. Available: <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/diretivacont.pdf>. Accessed on: Marth 21, 2019.
5. O. V. Prokopishyna, and A. Vinogradova. "Peculiarities of usage of state-owned enterprises' financial statements as the source for determining the business effectiveness", *Стратегія та інновації: актуальні управлінські практики : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*, Кривий Ріг, 2018, с. 94 – 96.

COMMUNICATION POLICY AS A COMPONENT OF THE ENTERPRISE BRAND ON THE INTERNATIONAL MARKET

The formation of a communication policy in economic activity is a key to success. After all, the focus on the consumer and his needs, and not on production and sales, is the main requirement of today. The full formation of a communicative policy and its integration with other functions of economic relations – this is the main task for those companies who want to achieve the goal. It is the complete formation of a communication policy that will provide the desired effectiveness.

The connection of such subjects of commodity relations as a producer and consumer is mainly done through marketing communications. This is happening at all levels of market relations, but especially at the stage of customer reporting on the characteristics of products that can meet the needs of potential buyers.

The company's image is created with the help of the information that the target audience receives. The main objective of branding is creating a clear image of the brand and shaping the company's communication policy. Communication explains to the society the understanding of its goals, expectations, areas of focus, inform about corporate development and culture, and allows the feedbacks at all levels of marketing communication.

Successful activities of economic entities in the conditions of markets globalization require not only a deep understanding of the essence of modern international economic relations, trends and dynamics of the processes of external markets, but also the laws of the development of business management system and the creation of effective mechanisms of marketing influence on the market situation.

At present, a lot of attention is focused on the international marketing activities of Ukrainian economic actors in the context of intensifying their foreign economic activity.

Such dom Rose, S. Garkavenko, L. Balabanova, P. Matskevich made a significant contribution to the research of communicative politics, and, in particular, problems in managing the communicative policy of the enterprise in modern conditions., O. Gromov, V. Shepel, M. Kovalev and others, but the question of effective methods of communicative policy management needs further in-depth study.

In our opinion, the most well-aimed definition of the communicative policy is created by S. Moriarty. It is sufficiently complete, essential and at the same time concise, but requires the concretization of the ultimate goal. Consequently, the communicative policy is the

development of a set of incentive measures to ensure the effective interaction of business partners, the organization of advertising, methods of stimulating sales, communication with the public and personal sales in order to effectively create demand and promote the supply of goods and services to markets in order to meet the needs of buyers and receiving profits [1, p. 60].

International marketing communications are conditioned by the need to move products to foreign markets. The result of their implementation is the creation of an attractive image of the product and the company in order to encourage potential buyers to make purchases.

The main tools for promoting goods in foreign markets include international advertising; sales promotion; public relations; communication in direct marketing; communication in the process of personal sales.

Each of the instruments for promoting the product in a separate foreign market has its degree of significance and has a different effect on the effectiveness of the implementation of such a policy. This is due to a number of factors, the main of which are: the goals of the enterprise in this country in general and the implementation of international marketing in particular; availability of resources and opportunities for their use; the state of the target market; kind of offered product; stage of the product life cycle; the degree of participation of intermediaries in promoting the product to the target market [2, pp. 29 – 30].

Marketing communication of brands with consumers is the element that primarily affects the ability to conduct international business and which is constantly lacking in most of the Ukrainian enterprises. Establishing an effective communication policy is the most important direction of development for any Ukrainian brand. This is due to the fact that consumers do not acquire it without familiarization with the product and proper information, even if this product is very high quality.

Ukrainian companies, which aspire to achieve specific parameters of success in foreign markets, must reasonably relate to the formation of an internationalized system of integrated marketing communications, based on the comprehensive consideration of various factors of international marketing behavior and factors of intensive promotion and marketing.

However, the insufficient experience of international activity pushes domestic exporters to use

passive and non-creative methods of information and stimulation support. Preferably, low-cost measures are not sufficiently effective in a competitive, tight international market environment [3, p.7]. This creates problems at all stages of the expansion of foreign markets: in the process of output, expansion, and intensification of operations, the implementation of competitive strategies and strengthening market positions, the emergence of new products, etc.

Formation of the marketing communications system at the enterprise has certain stages: the definition of the goal of communication policy; target audience definition; determination of the reciprocal reaction; selection of components of the communication and distribution channels; formation of treatment and specific sources; formation of the implementation schedule and the budget of communications; performance evaluation.

In the foreign market when forming a marketing policy communications should take into account the existence of TNCs and major international advertising agencies that form the global communications market. Existing communication techniques are constantly changing and transforming, new non-traditional methods of marketing communications are becoming increasingly popular in the world.

Based on the study of literary sources, the following recommendations for Ukrainian brands can be given, which will help when entering the global arena for international business:

Use integrated marketing communications. They create a coordinate system for aggregate impact on the target audience, combining different schemes of interaction and reporting of information. Integrated marketing communication is the type of communication that is currently the most popular in western countries, but this trend has not yet fully translated to Ukraine.

Use digital marketing and configure the SMM system. Internet in a modern society is the easiest way to establish trustful contact with the consumer.

To create collaborations with well-known personalities and ambassadors. Among the Ukrainian companies, this way of communication has not been worked out at all. Even in countries near Ukraine, some of the world's leading brands are already influencing consumers through collaboration with artists and athletes. This is a really effective way – help of a role model as an intermediary between a company and consumer people adds a positive image to the overall brand image.

When entering the foreign market, it is imperative to take into account linguistic colloquialism and provide solutions for language barriers. If a company entering the global market for products do not have an English-language site or an official page, then it limits its audience as much as possible.

At the same time, access to foreign markets should include the processing of subtleties and details of the markets of individual countries, because linguistically words may be bad associations, even if they do not carry them in the Ukrainian language. This must be taken into account.

Use only high-quality visual materials for promotion. Use only highly professional photographers and videographers. Visualization and text are integral parts of the brand's image.

Distribute creative advertising ideas, which at the same time do not exactly offend any population. “Black PR” can only sometimes be a good way to familiarize consumers with the brand. Therefore, we must try to avoid any conflicts with potential consumers. At the stage of advertising as well.

A combination of the latest technology with classical communication channels to expand the target audience. The combination of digital technology with communication through magazines, television, radio, billboards and even direct sales will help to connect with different segments of the population, which increases the likelihood of increased sales. But for foreign communication, the internet still remains the simplest communication channel.

Marketing communication is a universal means of communicating information to the consumer in the most advantageous way for the company-manufacturer. Ukrainian companies in any industry can adopt recommendations for the initial withdrawal of brands on the world market, to increase their audience from abroad if they have already entered the world market or even to spread influence on local territories. Setting up communication policies and choosing strategies using digital technologies can show performance at quick intervals.

References

1. O. V. Dyki, “Specifics of Communications in Marketing Strategies of Companies in the Ukrainian Market”, *Proc. Annu. Allerton Conf. Current problems of international relations*, Kiev, 2011, pp. 183 – 191.
2. V. O. Metz, *Economic Analysis of Financial Results and Financial Condition of the Company*. Kharkiv: KNEU, 2009.
3. R. B. Raupov, “Applied character of modern technology of marketing communications”, *Proc. Annu. Allerton Conf. Marketing in Ukraine*, Kiev, 2008, pp. 7 – 9.
4. I. Alexandru, and R. Nicoleta Dumitru, “Global Communication Techniques to be Applied by Multinational companies”, *Romanian Economic and Business Review*, vol. 6, no. 4, 2011.

ORGANIZATIONAL SUPPORT OF THE SMALL AND BIG ENTERPRISES INTERACTION DEVELOPMENT

The world experience of the economic transformation and state regulation of the economy shows that the economic system functioning effectiveness is determined by the optimal ratio of small and big enterprises in it. At the same time an increasing role in the processes of qualitative structural transformation of the economic system plays a small business as a more mobile and flexible. Small enterprises have the opportunity to provide an acceptable level of the production profitability, which has become unprofitable for big enterprises, thereby creating favorable conditions for their cooperation development. Ensuring the effectiveness of such interaction and the proper small and big enterprises development requires the organization of appropriate support.

One of the main problems of such development ensuring, that, mainly, attention is paid to the new small forms creating problems. At the same time, issues of sustainable development and the search for the already existing business structures new forms of interaction are considered rather superficially.

The result is a low level of efficiency and competitiveness of the newly created structures, which excludes the possibility of their long-term functioning and effective positioning in the structure of the state economic complex. All this requires the development and implementation of theoretical, methodological and practical tools of the small and big enterprises interaction development's appropriate support. This will allow both small firms and big enterprises in advance and adequately to respond to changes in the external environment, which will provide them with an increase in the level of competitiveness, sustainability and economic efficiency.

The successful development of small businesses without the participation of other market actors is almost impossible in conditions of significant turbulence of the external environment and limited resources, That is why small enterprises are trying to create appropriate structures of interaction with other business entities, in particular from large businesses.

Thanks to the inherent flexibility of small enterprises and adaptability to market changes, they are more effectively integrated into the business environment, while big enterprises need specialized management tools and additional approvals for this. Ensuring the different business structures interaction effectiveness requires a qualitative improvement of the relevant management tools, the organizational support in particular.

The organization of the small and big enterprises interaction development support is based on relevant principles and reckon for the development and implementation of methods, techniques and tools for the interaction between entities with the aim of sharing the available potential to increase their competitive advantages and ensure the sustainability of enterprises.

The organization of such support involves the creation of a flexible and operational system of interaction between related actors, the direction and synchronization of their respective activities, as well as analytical, managerial and information and communication tools. At the same time, one of the main tasks of the small and big enterprises interaction development organizational support is the early anticipation and identification of critical factors that will have a direct impact on this development, as well as determining destabilizing factors in the implementation of joint actions.

The specific features of small and big enterprises should be taken into account when their interaction development organizational support. Thus, in the system of their interaction, small business plays an objectively subordinate role, whereas big enterprises can create the necessary number of small firms and determine their development directions. Therefore, in addition to creating mechanisms and forms of the small and big enterprises interaction, it is necessary to improve the regulatory and legal framework for such interaction, which will optimize the business structure and ensure the sustainability of its development. It is obvious that the small and big enterprises interaction organization should be based on the common goals and related economic interests. Dominant parameter that determines the quality of management, and therefore the interaction of economic entities, is the balance of their economic interests. In fact, almost all enterprises have diversified economic interests of interested business participants, and maintaining a balance of interests requires additional efforts.

Among the promising areas for the small enterprises interaction development, the following should be highlighted:

- development of relationships and interaction with innovative, research, educational, informational, financial and other structures will contribute to strengthening the relevant functions in the smallest enterprise;

- interaction with financial structures and specialized institutions in order to consolidate financial

resources and the long-term investment resources sources formation;

interaction with specialized educational, research and information structures, promoting the small enterprise development in accordance with its characteristics and operational needs;

creation, entry or interaction with the network structures of the business environment in order to more effectively realize their potential and use the aggregate potential of the network;

implementation of information and communication systems in accordance with modern requirements of the information economy to ensure continuous communication interaction with the business environment;

interaction with regional and state authorities, public organizations and unions in order to participate in solving problems and tasks of small business development through the implementation of joint projects.

In terms of the motivation for the interaction development from big enterprises side, the following areas and motives should be designated:

profit maximization and tax optimization;

enterprise reorganization and liquidation of its underperforming units simultaneously with the determination and efficiency of its individual units;

new investment projects risk reduction and providing the investment savings;

increase of innovative activity and organization of the innovative products release.

Thus, it should be noted that the small and big enterprises interaction development organizational support is primarily due to the peculiarities of the organization of their activities.

It should be mentioned that such elements as personnel, knowledge, finance, processes, and technology are in the basis of all companies' interaction. All these elements should be involved equally in the interaction process, because otherwise it will lead to an imbalance of the entire system and a decrease in the enterprises functioning stability and effectiveness. The analysis has shown that it is extremely difficult in the current environment to find the company on which these elements are equally developed and ready for implementation of any innovation.

This relates to both small and big businesses. Therefore, the development and organizational support of their interaction should, first of all, identify the elements most developed and capable of launching an appropriate interaction mechanism.

In general, the organizational support of the small and big enterprises interaction development allows to increase the enterprises' development sustainability, as well as to reduce the risks of their business activities. However, from the point of view of analyzing the threats and possibilities of such interaction, it should be noted that along with the obvious advantages for small enterprises, there is a threat that they lose their independence and development strategy self-determination. In turn, big enterprises in such interaction achieve additional competitive advantages, getting the opportunity to develop in the most promising areas of activity with the simultaneous transfer of non-core and low-margin lines to small enterprises. That's why it is important to develop and implement mechanisms for the coordination and interaction of small and big enterprises with government structures based on their development programs, taking into account the economic interests of all participants.

References

1. Z. Varnalij, *Male pidpriemctvo: osnovi teorij i praktiki*, K.: "Znannja", 2005.
2. O. A. Sushchenko, ta L. M. Buzdakov, "Rozvytok upravlinnja merezhevymy formamy vzaemodij biznes-struktur", *Upravlinnja proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, no. 3, p. 56–60, 2011.
3. I. R. Buzko, O. A. Sushchenko, ta A. A. Naden, "Ciklichnoe razvitie mirovoj ekonomiki i konceptualnye osnovy formirovaniya strategii operezhayushogo innovacionnogo razvitiya Ukrainy", *Visnik Ternopil'skogo nacionalnogo ekonomichnogo universitetu*, no. 5, p. 121–127, 2007.
4. S. V. Labunska, "Innovacijna diyalnist pidpriemstva yak faktor riziku ta umova zmicnennya jogo ekonomichnoyi bezpeki", *Visnik Nacionalnogo universitetu "Lvivska politehnika"*, no. 725, p. 297–304, 2012.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF INVESTING IN HUMAN CAPITAL OF TOURISM ENTERPRISES

Tourism is one of the leading industries of the world economy and the most promising. The promotion of a tourism business can guarantee a significant contribution to the country's economy by provision of new jobs, replenishment of the state budget through paying taxes and visiting Ukraine by foreign tourists. This can lead to an increase in the number of economic subjects of tourist business and the competition between them in an effort to ensure stable position in the market and a high level of competitiveness.

Therefore, there is a need to study the factors that would contribute realizations of this aspiration, one of which is human capital. Its particular importance is due to the affiliation of tourist enterprises to the service sector where the level of competence and communication skills of personnel significantly affect sales volumes growth.

The research of most modern authors is aimed at solving a wide range of scientific problems, primarily related to the processes of formation and development of human capital. However, qualitative changes in human capital as a result of the implementation of the investment component largely unheeded, not only domestic but also foreign scholars that causes the need for research on this problem.

If we consider human capital in the broad sense of its socio-demographic and economic essence as a combination of physical, professional and intellectual abilities of people, then it is obvious that the investment in its reproduction, unlike other types of capital, has certain features in terms of purpose, use and public necessary efficiency. This is due to the specifics of the subject – a person who is a living biosocial being with inherent in him singularities of reproduction. On the one hand, investments are necessary for the formation and development of man, on the other - he creates the added value for investing in the formation of new generations and the development of scientific and technological progress.

In the economic sense, investment in human capital is a socially necessary investment (cost) of society in the “creation” of a person, his development and life support from birth to death, that is, it is human value. Mankind has not yet found a measure of these costs, the relevant criteria and a system of indicators. Therefore, investments in human capital, as well as the actual category of “human capital”, are now abstract in nature, despite the fairly large number of scientific papers and publications devoted to the definition of the essence of human capital, which mainly come down to the problems of its qualitative characteristics (education, professionalism, erudition, intellect, spirituality, etc.), diminishing the role of such an indicator as the physical health of a person. According to the objects

of investment activity, investments are divided into two main classes – real and financial. Recently, intellectual investments have also been singled out.

Real investment provides real (physical) capital growth. Real investment means the organization of the production process, that is, the creation (acquisition, construction, etc.) of production capacity and the hiring of labor [1].

Financial investment, as opposed to real, does not provide for the compulsory creation of new production facilities and control over their operation. As a rule, in today's conditions, a financial investor does not participate in the management of actual, real assets, relying on professional managers in this.

Intellectual investments are defined as investments in objects of intellectual property. According to other scientists [2], intellectual investments are investments in the creation of an intellectual product (brand planning, brand promotion, acquiring goodwill, licenses and patents, obtaining or developing know-how, building and implementing innovative solutions at an organizational level, etc).

Investing in human capital is a complex economic process. The company, carrying out the costs of staff development for a certain time, expects to obtain the planned result, which can be either a direct economic result or an indirect result. Usually the direct result of investing is an increase in labor productivity, and, as a result, an increase in the production of products or services; improvement of quality characteristics and optimization of the number of personnel of the enterprise; optimization of the staff turnover process and the prevention of personnel shortages in the main professional qualifications; reduction and elimination of non-productive time; increase the competitiveness of products or services of the enterprise due to the improvement of their quality and optimization of the cost of their production.

Until now, there is no single approach to defining the directions of investing in human capital (that is, capitalizing the components of human capital formation) and identifying the effectiveness of this process, since the concept of “investing in human capital” has not yet been completely outlined.

Considering the personnel as the most valuable and perspective resource of the enterprise, it is necessary to observe the principled position according to which the result of investment should be the obtaining of the desired effect in the form of new skills and abilities of employees in real time or in the long run with the simultaneous growth of individual motivation to constant self-development in

conditions of optimization of expenses on volume and time.

Considering such types of investment as health, mobility and polyvalence, motivation of personnel development, an enterprise can indirectly achieve an economic result, but the effectiveness of investing in these areas is probabilistic in nature. Therefore, these types have an indirect impact on the economic result and, as experience shows, investing in these areas is extremely rare [3].

However, the types of investments in human capital have a complex impact on all stages of its reproduction. So, if investing in professional development of a person contributes to the qualitative and quantitative formation and development of human capital, investing in mobility and polyvalency allows you to achieve the most effective conditions for its use, then investments in health care serve as extending the period of high-performance use of human capital.

The main areas of investment in human capital are constantly expanding. This is due to increased attention to the problems of reproduction and development of human capital, which is the main factor in achieving the strategic goals of an industrial enterprise.

Investing in a person is a complex and multi-stage process that begins from the moment of its birth and continues throughout life [1]. At different stages of human life, investing in its learning and development can be done sequentially or simultaneously with the involvement of various sources.

Despite the significant number of investors and differences in their goals, financial capabilities and investment stages throughout a person's life, they are nevertheless guided by common goals and expectations regarding the planned investment results, among which, first of all, are socio-economic expediency, maximum efficiency and optimal payback period. Formation of human capital, according to the authors, is a continuous process, the course of which has different intensity in different periods of the life cycle of both an individual and the enterprise as a whole. There is a cyclical chain: human potential - labor potential – human capital – labor force – a factor of production.

Most often, investments in human capital are divided into three main groups (expenditures on education, expenditures on health care, expenditures on mobility (labor migration)).

A significant increase in the need for highly skilled workers leads to an awareness of the new essence of education as the main area of human capital formation, the task of which is to prepare highly qualified specialists and establish the process of updating their knowledge throughout life, accumulating knowledge and constantly increasing their volume, that is, building a powerful knowledge potential as part of human capital to ensure its quality.

The potential of knowledge is the amount of knowledge of a person (employee) and the ability to generate new productive knowledge based on information, forming its own knowledge pool for further use, in particular in practical activities (decision making, material production, innovative proposals, etc.).

The knowledge that a person uses for the subsequent creation of a certain product (whether intermediate or final) or the provision of a service is productive; making management decisions will provide a certain effect; getting results from research and development. Knowledge so far can be considered the only significant resource of the enterprise.

Therefore, an education system is needed that will prepare not just specialists for the tourism business, but also provide it with staff capable of enhancing innovation in the tourism sector. This requires an increase in investment in human capital due to rising costs for education and retraining of personnel, especially highly qualified.

The basis for building the potential of knowledge is human health and its natural mental abilities, and later on this process depends on the quality of health care systems and education, advanced training.

Innovative activity will allow Ukraine to overcome the lagging behind in the development of the tourism industry, but this requires both the state and the subjects of tourism activity, in particular the accumulation of human capital.

The growth of its significance, the strengthening of the role of highly skilled professionals in the tourism business leads, in particular, to raising the level of education and change education systems to ensure lifelong learning.

Assessing the role of human capital in the tourism business, it should be noted that only the availability of tangible and intangible resources will not ensure the effectiveness of tourism enterprises. A certain generator of processes for launching such resources into action is required. It must be activated so rationally so as to ensure the efficient use of all resources, and then organize their reproduction. The implementation of these tasks, of course, is carried out by personnel of economic entities, and the quality of execution depends on human capital.

References

1. D. P. Bohynya, "Innovatsiyna pratsya v umovakh transformatsiyi ekonomiky", *Visnyk Donbas'koyi derzhavnoyi mashynobudivnoyi akademiyi* : zb. nauk. prats', №2. s. 40 – 43, 2008.
2. O. A. Hrishnova, "Osvita yak faktor lyuds'koho rozvytku i ekonomichnoho zrostannya krayiny", *Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika: nauk.-ekon. ta suspil'no-polit. zhurnal*, № 1 – 2, pp. 93-101, 2004.
3. M. V. Soroka, "Investuvannya v lyuds'kyy kapital promyslovoho pidpryemstva" *Visnyk NU "Lvivs'ka politekhnika*, L'viv: Vydavnytstvo NU Lvivs'ka politekhnika, № 633. pp. 676 – 685, 2014.

SOME PROBLEMS OF DETERMINING THE ROLE OF LAW IN ECONOMIC DEVELOPMENT (THEORETICAL ASPECT)

It is widely believed that the rule of law is important for economic growth. However, the rule of law is undoubtedly a multifaceted concept, encompassing many distinct components, from the protection of human rights and property rights to government inspections and the fight against corruption. Based on a review of the theoretical aspects underlying these various causal mechanisms linking the rule of law with economic growth, it is proposed to give the author an idea of some of the unresolved problems of the interaction of law and economics.

The rule of law and economic growth literature has become one of the most dynamic areas of theoretical and empirical developments in the fields of law, economics, political science, sociology, and other sciences. Currently there are more international data aimed at measuring the rule of law than we know what to do. However, even the best work in this area did not pay due attention to the multidimensionality of the concept of the rule of law. What do we really mean by the rule of law?

In both the economic and political literature literature, the dominant line of theoretical research on the relationship between the rule of law and economic growth has focused mainly on property rights and the institutions necessary to ensure them, such as government checks and the independence of the judiciary. These models often explicitly or implicitly define government predation as the main limitation of economic growth.

The prevalence of government regulation in business has raised many questions over the past decades. Does burdensome regulation create barriers for the people it is meant to protect? Research results show that where less administrative procedures are required for business formalization, this has a positive and significant impact on investment in this economy. In addition, fewer procedures for registering property or securing a business license have a positive and significant impact on investment. It is believed that the inflow of foreign investment in emerging market countries is most affected by the security of property rights and the degree of regulation of business entry. A good investment climate, taking into account the local institutional, regulatory and policy environment in which firms operate, stimulates economic growth by giving firms an incentive to invest and increase productivity. In particular, the promotion of entrepreneurship and the development of firms is vital for solving the problems of poverty and development in developing countries. The concept of a good investment climate is closely related to the fruitful work on property rights and its protection 1.

He argues that the economic success of a country like Japan can be largely attributed to the clear system of property rights that was created after World War II.

On the contrary, over-regulation is considered the result of inefficient institutions. More recent studies have focused on various aspects of regulation in commodity markets and their effect on investment and long-term economic growth. A striking example is the economic growth of Ireland. Ireland had a low economic growth rate until the 1990s, and then it achieved rapid economic growth rates, moving closer and overcoming the level of per capita income in Europe. It has been established that with the growth of economic freedom, Ireland grew at a faster pace. In particular, the reforms carried out after the financial crisis in Ireland in the mid-1980s, which curtailed the role of the government in the economy, changed the institutional environment in which entrepreneurs operate. The government has made sureful commitments not to inflate or manage large budget deficits, while continuing to reduce tax rates after the initial reforms. The positive result of such steps was confirmed by time 2. To realize economic development, any country must adhere to the promotion and protection of human rights, and slow down the growth of inequality. Legislation should always aim to achieve at least two goals of different content. Which, though important, nevertheless, radically different from each other. One of these goals is the creation of good or wise laws. That is, such laws that will actually contribute to the increase of happiness or well-being of a given country, in the case of their actual implementation. And also, which are desirable in themselves and correspond to the nature of things. The second goal is to ensure that no law, which is condemned by the public opinion of the people, is adopted or maintained in the given country. Growing inequality will lead to an increase in the influence of oligarchs, who can use it to change political and economic institutions for their own selfish interests. An example of this is the situation in Ukraine, where influential oligarchic structures control more than 50% of the economy. We believe that a response to an increase in inequality should be a redistribution policy, based on tax measures affecting big business, which will slow down the growth of inequality.

References

1. H. D. Soto, *The Invisible Revolution in the Third World*, New York: Harper & Row, 1990.
2. H. D. Soto, *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, London: Bantam, 2000.
3. "Economic freedom and growth: the case of the Celtic tiger", *Cato Journal*, Vol. 22. No. 3, 2003.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегія необхідна для подолання статичності в розвитку організації, і для забезпечення її цілісності. Саме тому стратегічний підхід до розвитку знаходить широке поширення в багатьох фірмах. Сучасний ринковий стан характеризується високим ступенем невизначеності, що, в свою чергу, змушує менеджмент компаній до розробки гнучких і адаптованих стратегій розвитку організації. Однією з характерних особливостей ринкової економіки є створення та підтримання конкурентного середовища. Сформувалося сильне конкурентне середовище, що обумовлює необхідність управління маркетинговою та фінансово-господарською діяльністю організації з урахуванням сформованих на обраному сегменті ринку конкурентних відносин. У свою чергу це вимагає розробки стратегії організації в різних взаємопов'язаних видах обслуговуючої і економічної, в тому числі маркетингової діяльності. Актуальність дослідження пов'язана з тим, що у зв'язку з невизначеністю зовнішнього середовища необхідно більш активне впровадження системи розвитку стратегії на вітчизняних підприємствах.

Стратегія – це вибір напрямку діяльності, як узагальнення вживається ряд дій, які можуть бути використані для пошуку нових напрямків. Також існує п'ять складових значення терміна “стратегія”: план, спритний маневр, принцип поведінки, позиція, перспектива. У найзагальнішому вигляді стратегічний менеджмент можна представити як процес планування, визначення і здійснення діяльності організації в довгостроковій перспективі.

Зміст стратегічного планування полягає в створенні умов для:

стримування прагнення керівників до максимізації поточного прибутку на шкоду досягненню довгострокових цілей;

орієнтування керівництва на ідентифікацію можливих майбутніх змін зовнішнього середовища, а не реагування на зміни, які вже відбулись;

установлення обґрунтованих пріоритетів щодо розподілу наявних ресурсів, а також їхньої мобілізації задля вирішення поставлених конкретних завдань.

При розробці стратегічних планів і насамперед у програмно-цільовому плануванні, а також комплексних тактичних планів можуть використовуватися дерева цілей. У разі якщо мета представлена у вигляді дерева цілей, просуваємося “зверху вниз”, плануючи послідовне забезпечення досягнення цілей більш високого ієрархічного рівня за

рахунок досягнення цілей більш низького ієрархічного рівня [1].

При всьому різноманітті стратегій М. Портер згрупував їх в три групи: стратегії лідерства за витратами, диференціювання, фокусування (концентрації), які називають базовими конкурентними стратегіями [2]. Однак успішно працюють фірми, які дотримуються більшого числа можливих конкурентних стратегій або їх комбінації. При практичному застосуванні базових конкурентних стратегій необхідно дотримуватися правила: з чотирьох стратегій на конкретному сегменті ринку конкретного продукту може застосовуватися тільки одна. Найбільш часто застосовуються на практиці і перевірені практикою стратегії розвитку бізнесу, які зазвичай називають еталонними. Їх можна розділити на три групи: стратегії зростання (концентроване зростання, концентричне зростання, модифіковане зростання); стратегії стабільності (пауза, обережне просування, заморожування, зняття прибутку); стратегії відходу (скидання жиру, часткова відмова від операційної незалежності, частковий розпродаж активів, банкрутство) [3].

Розробка стратегії складається з наступних етапів:

1. Визначення функціональних галузей. Як відзначають дослідники, стратегія є найбільш загальним планом діяльності компанії, яка в свою чергу дозволяє досягти цілей організації. Для досягнення цілей діяльності організації необхідно планування діяльності всіх елементів організації, до них можна віднести логістику, маркетинг, виробництво, кадрову діяльність, комерційну діяльність тощо. Оцінка стану та ефективності функціонування діючої системи комунікації має відбуватися з урахуванням здійснення операційної діяльності і програм інвестиційного розвитку.

2. Визначення цілей є наступним кроком адже, як правило, якщо стратегія що раніше не формувалася відповідно SMART-цілі не визначені. Відповідно, якщо цілі вже визначені, на даному етапі можна заощадити і час і фінанси. Практикуючі агентства все одно при розробці стратегії рекомендують опрацювати заново цілі підприємства, так як показники і планові значення з часом зазнають значних змін. Так в процесі визначення мети, можуть одночасно бути визначені цільові клієнтські і продуктові сегменти, а значить алгоритми розрахунку цільових показників, відбувається конкретизація цільових показників через систему основних показників господарської

діяльності. Також варто враховувати стратегічні альтернативи, які виробляються одним з прикладних методів маркетингових дослідження, найбільшу популярність здобув метод SWOT-аналізу. На підставі даного методу аналізуються сильні і слабкі сторони компанії, а також відповідні можливості і загрози зовнішнього середовища. Детальніше дані пункти розглянемо далі.

3. Діагностика. В ході діагностики складається список сильних й слабких сторін підприємства, даний список може бути складений як співробітниками підприємства, так і зовнішнім консультантом, який безпосередньо розробляє стратегію.

4. Дослідження зовнішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища дозволяє скласти вичерпний список факторів, які не тільки впливають на підприємство зокрема, а й на галузь в цілому. Що відповідно обумовлює необхідність їх урахування в процесі розробки стратегії. Ці дані можна зібрати і дешевшим шляхом, опитавши найбільш досвідчених співробітників компанії. Звичайно, достовірність зібраних таким чином вихідних даних можна поставити під сумнів, але такий варіант виконання етапу має право на життя, а значить може бути розглянуто в ході обговорення плану проекту з розробки стратегії.

5. SWOT-аналіз. SWOT-аналіз виступає в ролі інструменту зі структурування інформації про стан організації на ринку. Виходячи з якості відповідності сильних і слабких сторін з можливостями і погрозами, робиться висновок про оцінку стратегічних альтернатив. Виділення витрат на стратегію має відбуватися в рамках планів інвестиційного розвитку підприємства (розвиток мережі, диверсифікація діяльності).

6. Реалізація стратегії. Після розробки стратегії необхідно також спланувати механізм її реалізації, в іншому випадку практичної значущості від стратегії не буде. Створення детального плану реалізації не входить в стандартну процедуру стратегічного планування, але тим не менше кроки по реалізації повинні бути прописані в стратегії. Важливою умовою ефективної реалізації стратегії організації є відповідальність за реалізацію плану і контроль за його виконанням, яку, як правило, несуть маркетингові служби. Таким чином, перераховані вище моменти обумовлюють можливість розробки стратегії, як співробітниками організації, так і за участю залучення зовнішнього консультанта. У зв'язку з цим існують конкретні підходи і методики для вибору вірного напрямку стратегічного розвитку. Методики розробки стратегії можуть бути: формальними (найчастіше матричними, заснованими на математичному аналізі); неформальними – заснованими на творчому, інтуїтивному підході [4]. Найчастіше використовується застосування формальних методів, всіляких матриць, так як вони найбільш повно відображають позицію підприємства під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища, або ж в їх сукупності.

Матриці можна представити наступними видами: матриця І. Ансоффа застосовується для розробки стратегій в умовах зростаючого ринку. Вона відображає можливі розбіжності на підприємстві між розвитком реальним і плановим; модель М. Портера використовується при встановленні зв'язків між прибутковістю підприємства і часткою ринку. Вона орієнтується по повільно зростаючим ринкам і приділяє величезну увагу підприємствам-конкурентам. В організаційно-технологічному плані процес формування стратегії проходить ті ж стадії управління, що і будь-який інший об'єкт управління і на будь-якому рівні, а саме: 1) етап оцінки; 2) визначення напрямків розвитку; 3) безпосередньо формування планових параметрів динаміки об'єкта; 4) організація контролю (моніторинг) за реалізацією прийнятих рішень і (при необхідності) їх коригування. Важливою умовою ефективної реалізації стратегії організації є відповідальність за реалізацію плану і контроль за його виконанням, яку, як правило, несуть маркетингові служби. При проведенні оперативного контролю вона повинна відстежувати виконання цілей і завдань, функціональних елементів стратегії, успішності реалізації обраних стратегічних рішень [5]. Виділяють чотири стадії функції контролю: формулювання цілей контролю; кількісний вимір результатів; аналіз результатів діяльності, пошук причин будь-яких відхилень від запланованого; коригувальні дії для усунення невідповідності між поставленими завданнями і їх виконанням. Для цього може застосовуватися програма дій, перегляд раніше сформованих цілей.

Таким чином етапи створення та розвитку стратегії організації є замкнутим безперервним процесом, тому процес реалізації стратегії регулярно супроводжується перевіркою правильності реалізованої місії, бачення та цілей і, в разі необхідності, черговим “запуском” циклу стратегії. Формування і реалізація відповідної стратегії можлива за умови використання всього інструментарію управління ресурсів підприємства. Процес управління стратегією вимагає формування ефективної системи апарату управління, адаптованого до сучасних умов господарювання і змін на мікро- і макрорівні, і є найбільш важливим аспектом діяльності організації, який дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з розвитком підприємства.

Список літератури

1. Л. А. Дробішева, *Економіка, маркетинг, менеджмент*, М.: Торгова корпорація, 2014.
2. О. Уолкер та ін., *Маркетинговая стратегия*, М.: Вершина, 2006.
3. Б. М. Мізюк, *Стратегічне управління*, Львів: Магнолія плюс, 2006.
4. К. Штерн, *Стратегії, які працюють*, Львів: Магнолія плюс, 2012.
- М. Porter, *Competitive Strategy*, Free Press, New York, 1980.

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Прагнення України щодо набуття статусу повноправного члена європейської спільноти спричинили необхідність структурної перебудови вітчизняної економіки в напрямі формування конкурентоспроможної економічної інфраструктури, здатної достойно представити Україну на європейській арені. Формування економіки знань, коли основна роль належить нематеріальним активам, до складу яких потрібно віднести також інформаційні ресурси підприємства вимагає розкриття не тільки інформації про фінансове становище, але й інформації щодо екологічної та соціальної діяльності організації. На сучасному етапі розвитку система фінансової звітності, яку використовують у діловому світі, не може відобразити всієї складності бізнесу. Вирішення цього завдання потребує запровадження нефінансової звітності, де буде представлена інформація, щодо умов праці та розвитку людського капіталу, збереження і відтворення навколишнього середовища, доброзичливість, співпраця з місцевими громадами та ін. Такий звіт виступає ефективним інструментом внутрішньої та зовнішньої оцінки результатів діяльності підприємств, основою для розробки стратегічних програм та проєктів. Проте на практиці виникає плутанина стосовно того, чи це окрема звітність підприємства, чи ідентична вона інтегрованої звітності, чи це складова інтегрованої звітності підприємства. Дослідженнями цих питань займаються такі вчені, як А. Берлі, К. Девіса, А. Керолла, Г. Мінза, Л. Престона, Г. Фітча, О. Аннаєв, Т. Т. Бочуля, Т. Горохова, А. Колот, О. Кононова, М. Озерянська, О. Сивак, Д. Трофімова та ін. Недослідженими залишаються підходи до чіткого визначення принципів формування нефінансових звітів, а також їх складових частин; питання місця нефінансової звітності у системі звітності підприємства як одного з елементів методу бухгалтерського обліку та наявність розбіжностей у визначенні поняття нефінансова звітність.

Дослідження проведене К. Безверхим [1] свідчить, що вченими-економістами виділяються чотири підходи до визначення сутності поняття “нефінансова звітність”. Найбільш поширеним є визначення поняття “нефінансова звітність” як інструменту задоволення інформаційних потреб зацікавлених сторін щодо економічних, соціальних та екологічних показників. Другий підхід розглядає нефінансову звітність – як інструмент відповідального бізнесу, що на наш погляд є

узагальненням та логічним продовженням попереднього підходу. Не велика кількість авторів розглядають нефінансову звітність як додаткове пояснення сум, відображених у річних фінансових звітах. Або як звітність, що складається не тільки з якісних, а і з кількісних показників. При такому підході надання інформації про соціальну відповідальність підприємства у формі тематичного розділу річної фінансової звітності підприємства не дозволить забезпечити підзвітність і прозорість його діяльності, як того вимагають зацікавлені сторони [2, с. 253]. Розглядаючи нефінансову звітність як складову інтегрованої звітності підприємства, спрямовану на якісне розкриття економічних, соціальних та екологічних показників необхідно зосередити увагу на визначенні структури інтегрованої звітності підприємства. Проте механізм заохочення соціально відповідальної діяльності приватного бізнесу в Україні не є дієвим і знаходиться на стадії свого становлення. Для надання цієї інформації у зрозумілому для споживача вигляді було створено стандарти нефінансової звітності. Найпоширенішим серед них є стандарт GRI (Global Reporting Initiative). Підготовлена за цим стандартом звітність допомагає виявити проблеми і ризики компанії, а також можливості для її розвитку. Відсутність, до недавнього часу, в Україні будь яких вимоги щодо відображення нефінансової інформації про діяльність підприємства призвела до складання звітів у довільній формі и незначною кількістю підприємств. Найчастіше, вітчизняні підприємства склали звіт з прогресу, оскільки така звітність не проходила обов'язковий аудит. Звіт з прогресу включає основні принципи Глобального Договору ООН які компанія реалізує у свої соціальній політиці та плани на майбутнє. Важливим аспектом звіту є сфера розвитку людського капіталу, де підприємства розробляють і впроваджують об'єктивні системи оцінки ефективності роботи і мотивації, надають інформацію про соціальні переваги працівників, гідне ставлення до них, створення безпечних умов праці. Розкриття інформації про екологічні ініціативи і отримані від них результати надають детальну характеристику впливу функціональної діяльності на навколишнє середовище, у тому числі й негативного. Проте в Україні існують підприємства, які тільки декларують солідаризацію принципам збереження навколишнього середовища. Окрім вищезазначених аспектів, як правило, в нефінансовій звітності

стисло характеризувалась діяльність підприємства в економічних показниках, зокрема надання інформація про доходи і прибутки, просування на ринку. Водночас аспекти протидії корупції і відповідальності за продукцію не знаходили достатнього віддзеркалення в нефінансовій звітності вітчизняного бізнесу. Поява нова класифікація підприємств, продиктована євроінтеграційними процесами та розширення переліку МСФЗ—зобов'язаних підприємств в оновленому Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” спричинила появу нової форми звітності - Звіт про управління. Таким чином в 2017 р. відбулась спроба впровадити в практику складання нефінансової звітності вітчизняними підприємствами. Звіт про управління — документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики та невизначеності його діяльності [3]. Згідно з вітчизняним бухгалтерським законодавством, Звіт про управління не належить до складу фінансової звітності. Він спрямований доповнити річну фінансову звітність необхідною інформацією, яка допоможе користувачам отримати достовірне уявлення про результати діяльності підприємства, перспективи його розвитку, зокрема, про основні ризики й невизначеності діяльності та дії керівництва відповідно до заявлених стратегічних планів розвитку компанії. Така інформація може бути представлена низкою фінансових і нефінансових показників, таких як аналіз екологічних і соціальних аспектів. Подають Звіт про управління тільки великі та середні підприємства (п. 7 ст. 11 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”), при цьому останні можуть включати до нього лише фінансову інформацію. Це суттєве послаблення, так як саме нефінансова інформація на практиці становить більшу частину даного звіту, а малі та середні підприємства складають основну частку підприємств на ринку України. Ще одним недоліком звіту є відсутність стандартизованої форми Звіту про управління, і підприємствам доведеться самостійно структурувати такий звіт і визначити формат надання в ньому відповідної інформації, що в свою чергу унеможливує проведення порівняльного аналізу. Одним з кроків щодо систематизації та співставності інформації є формування Звіту про управління, ураховуючи розмір та вид діяльності підприємства, за такими напрямками: організаційна структура та опис діяльності підприємства; результати діяльності; ліквідність та зобов'язання; екологічні аспекти; соціальні аспекти та кадрова політика; ризики; дослідження та інновації; фінансові інвестиції; перспективи розвитку; корпоративне управління [4]. Запропонований перелік напрямів та показників, які

розкриваються у звіті про управління не є вичерпним, а підприємство може розкривати іншу інформацію, яку вважає за доцільне. Великі підприємства, середня кількість працівників яких на дату складання річної фінансової звітності перевищує критерій у 500 працівників, включають у звіт про управління нефінансові показники діяльності, що містять інформацію щодо впливу його діяльності, зокрема на навколишнє середовище, довкілля, соціальні питання, у тому числі питання соціального захисту працівників підприємства, поваги прав людини, боротьби з корупцією та хабарництвом, а саме: стислий опис моделі діяльності підприємства; опис політики, яку провадить підприємство, щодо зазначених питань; результат такої політики; основні ризики, пов'язані із зазначеними питаннями, що стосуються діяльності підприємства, у тому числі ділові відносини, продукція або послуги, які можуть спричинити негативні наслідки у цих сферах, та яким чином підприємство здійснює управління цими ризиками; основні нефінансові показники, що характеризують діяльність підприємства. Вагомою є проблема відображення у звітності правдивої і прозорої інформації. Оскільки за оцінками Мінекономіки рівень тіньової економіки порівняно з попереднім роком збільшився до 47% від обсягу офіційного ВВП [5]. В Україні процес розвитку нефінансової звітності є інтенсивним, проте несистемним, тому сьогодні гостро стоїть питання про формування комплексної системи ефективних інструментів її об'єктивної оцінки. Пріоритетним завданням залишається розробка єдиної моделі інтегрованої нефінансової звітності компанії. А підприємство, яке не провадить політики щодо зазначених в звіті питань повинно надавати чітке і аргументоване пояснення, та притягуватися до відповідальності.

Список літератури

1. К. В. Безверхий, “Економічна сутність поняття “нефінансова звітність””, *Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту*, № 1–2 с. 23–34, 2017.
2. С. Я. Король, *Соціальна відповідальність бізнесу: теорія і методологія обліку*, К.: КНТЕУ, 2016.
3. Верховна Рада України 16.07.1999 р. № 996-XIV Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> Дата звернення: Бер. 27, 2019.
4. Міністерство фінансів України від 07.12.2018 р. № 982. *Методичні рекомендації зі складання звіту про управління*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.minfin.gov.ua/.../Звіт%20про%20управління.d> Дата звернення: Бер. 27, 2019.
5. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. Доступно: www.me.gov.ua/?lang=uk-UA: Дата звернення: Лют. 1, 2018.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах розвитку суспільства одним із головних факторів, який визначає конкурентоспроможність держави, є рівень розвитку інноваційної діяльності. Покращення цього показника потребує достатню кількість фінансових ресурсів та структурних змін. Перетворення в інноваційній діяльності повинно відбуватися на всіх етапах управління економікою, особливо на рівні підприємств, які є основою інноваційної системи. Відзначимо, що саме малі та середні підприємства відіграють ключову роль в реалізації інноваційного потенціалу.

Дослідженням питання інноваційного розвитку малих та середніх підприємств займалися такі видатні вчені-економісти, як: Бажал Ю., Бланк І., Гайдучий А., Гаркуша О., Гриньов А., Гриньова В., Гуткевич С., Кісіль М., Топіха В., Туган-Барановський М., Чупіс А. та ін. Також вагомий внесок вивчення інноваційної діяльності внесли закордонні учені-економісти: Санто Б., Твісс Б., Шумпетер Й., Перлакі І., Друкер П., Томсон В., Терпецкий Н., Пригожин А., Фатхутдинов Р., Водачкова О., Завлин П., Казанцев А. та ін.

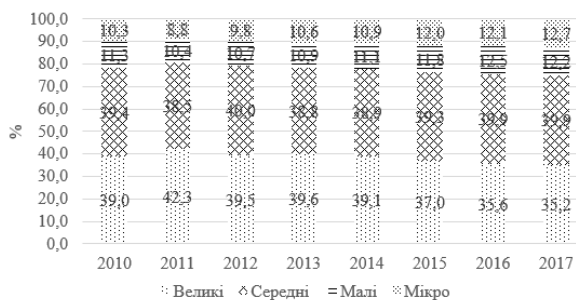


Рис. 1. Розподіл обсягу реалізованої продукції підприємств за їх розмірами у 2010-2017 рр., % до загального обсягу реалізованої продукції (складено автором) [4]

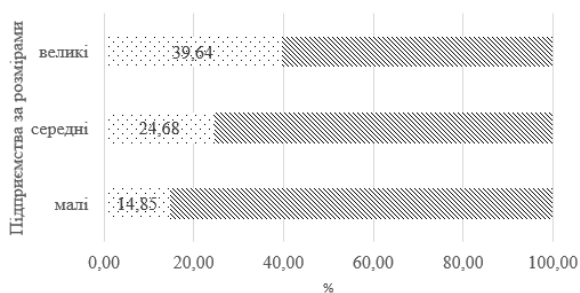


Рис. 2. Розподіл інноваційних підприємств за їх розмірами у 2014-2016 рр., % до загального обсягу (складено автором) [4]

Малі та середні підприємства значно впливають на розвиток економіки країни. За даними статистики ЄС більше 60 % доданої вартості в економічній системі формується за рахунок малих та середніх підприємств [1]. Великий рівень розвитку малих та середніх підприємств є індикатором прогресивної економіки. Більшість політичних та економічних програм відштовхуються від принципу “Think first small” (“Спочатку думай про малих”) [2]. Малий бізнес мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, застосовує нові технології, створює додаткові робочі місця для населення, розвиває конкуренцію на ринку, а також підвищує гнучкість ринкової економіки [3]. Для порівняння розглянемо обсяг реалізованої продукції підприємств в Україні (рис.1).

Отже, як ми бачимо, обсяг реалізації продукції малих та середніх підприємств складають більшість – 65%. Основними чинниками, які впливають на значення цього показника є обсяг продажів та зміна цін. Саме розвиток інноваційної діяльності дасть поштовх для збільшення обсягів реалізації підприємства шляхом виробництва більш якісних товарів або послуг та розширення асортименту та ефективним використання наявних ресурсів.

Розглянемо інноваційну активність підприємств за їх розмірами (рис. 2).

Розподіл інноваційних малих та середніх підприємств складає 14,85% та 24,68% відповідно, в той час коли інноваційні великі підприємства складають 39,64%. Малі та середні підприємства поступаються за рівнем інноваційної активності великим підприємствам. Це може бути пов'язано з :

- браком фінансових засобів, що обумовлює пошук нових джерел фінансування та раціонального використання наявних;
- відсутністю чіткого розподілу ресурсів підприємства між поточною і стратегічною інноваційною діяльністю;
- підвищеною ризикованістю, яка може бути обумовлена малими масштабами підприємства, або невизначеністю результату;
- необхідністю постійного технологічного переоснащення виробництва сучасним обладнанням;
- недостатньою мотивацією персоналу, враховуючи підвищену значимість фахівців.

За видами економічної діяльності малі та середні підприємства частіше обирають промисловість, оптову та роздрібну торгівлю та сільське господарство [4]. Доля промислових малих та середніх підприємств у 2017 році складала 6,85% від загального обсягу підприємств [4]. Розглянемо

джерела фінансування інноваційної діяльності в розрізі промислових підприємств в 2010–2017рр. (рис.3).

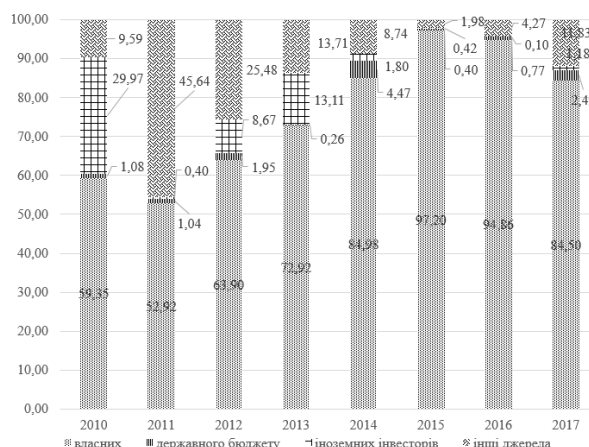


Рис. 3. Розподіл джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у 2010-2017 рр., % до загального обсягу фінансування [4]

У 2017 році основна частина фінансування інноваційної діяльності відбувалося за рахунок власних коштів (84,5%). Це значення збільшилося порівняно з 2010 роком (59,35%), коли майже 30% фінансування відбувалося за рахунок іноземних інвесторів. Ця тенденція є негативною і може свідчити про те, що інвестиційна привабливість країни зменшуються. Причинами цього може бути девальвація національної валюти, недосконалість податкового законодавства, рівень корумпованості, вартість робочої сили та рівень розвитку інфраструктури у цілому. Особливо зауважимо, що фінансування з державного бюджету за 2010–2017рр. залишається в межах 1%.

Зосередження малих та середніх підприємств на впровадженні інноваційної діяльності є основним напрямом, який буде стимулювати розвиток вітчизняної економіки. Особливо потребує сектор малих і середніх підприємств підтримки з боку держави. Упродовж останніх десятиліть уряди країн і керівництва корпорацій активно збільшують витрати на науку, інновації, високі технології, розвиток яких не призупиняється навіть у період економічних криз [5]. Ця націленість обумовлена високою перспективою економічного добробуту населення.

Постійне вдосконалення виробничого процесу, кадрового потенціалу та ресурсної бази потребує швидких змін в організаційній і технологічній структурі підприємств. Великі підприємства зі

складною структурою виробництва і управління потребують більше часу для впровадження нововведень. Малі і середні підприємства у цьому питанні більш гнучкі, тому саме вони є важливим інструментом підвищення технічного рівня виробництва. Їх організаційна структура дозволяє швидко розширювати виробництво в разі успіху і згорти його, коли є ймовірність невдачі і недоцільних фінансових втрат.

Світовий досвід показує, що малі та середні підприємства слід розглядати одним з ефективних напрямків активізації інноваційної діяльності. У зв'язку з цим проблема підвищення ефективності підтримки малих та середніх підприємств залишається особливо актуальною. Це сприяє створенню конкурентоздатних малих та середніх підприємств на світовому ринку, стимулюванню поширення сучасних технологій і збільшенню експорту інноваційної продукції.

Таким чином, реалізація комплексу заходів щодо підтримки інноваційної діяльності малих та середніх підприємств, включаючи зміни в обсягах і структурі фінансування, інтенсивний розвиток інформаційної інфраструктури, державну підтримку інновацій, вдосконалення податкового режиму, підтримка програм підготовки вчених та інженерів, а також розвиток нових форм міжнародного співробітництва дозволить нашій країні зайняти гідне місце серед провідних держав світу.

Список літератури

1. Statistics on small and medium-sized enterprises/ Eurostat statistics explained. [Online]. Available: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_mediumsized_enterprises. Accessed on: Mar. 29, 2019.
2. О. М. Костюк, “Самостійне існування малого бізнесу”, *Інвестиції: практика та досвід*, №12, с. 44-48, 2010. [Електронний ресурс], Доступно: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=639&i=11>. Дата звернення: Бер. 29, 2019.
3. В. В. Турчак, “Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні”, *Молодий вчений*, № 1(01), с. 39-44, 2013.
4. Сайт державної статистики України. [Електронний ресурс]: Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua>. Дата звернення: Бер. 29, 2019.
5. О. М. Синікова, Стратегічний аспект інноваційних процесів та можливості їх залучення до національної економіки. [Електронний ресурс]. Доступно: http://vlp.com.ua/files/48_1.pdf. Дата звернення: Бер. 29, 2019.

УЗГОДЖЕНІСТЬ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ З ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ

Для забезпечення ефективної господарської діяльності вітчизняні підприємства мають забезпечити безперебійну роботу технологічної бази створення продукції. Досягнення цієї мети забезпечується, в тому числі, за рахунок оновлення основних засобів підприємства. При цьому існують різні альтернативи такого оновлення: придбання об'єктів основних засобів за рахунок власних коштів, за рахунок зовнішніх інвестицій або безкоштовного отримання, або придбання основних засобів в оренду (лізинг). Внаслідок погіршення інвестиційного клімату в економіці України та браку власних коштів у підприємств, пріоритетним варіантом оновлення основних засобів стають орендні операції. У зв'язку з вищезазначеним особливого значення набуває проблема обліку орендних операцій.

Наукові здобутки з цього питання визначені у працях таких вчених, як: Карпачова О. [1], Лісіца Т. [2], Никитченко Ю. [3], Онищенко В. [4]. Проте, детальний аналіз чинної нормативно-правової бази та міжнародних стандартів визначає, що існують суттєві відмінності в практиці обліку орендних операцій, які викликають необхідність вдосконалення національних стандартів обліку оренди з метою їх гармонізації.

Метою роботи є дослідження можливості гармонізації обліку орендних операцій у орендаря за міжнародними та національними стандартами. Згідно з П(С)БО 14 "Оренда" [5], орендою визнається угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку. Аналогічне визначення дано в МСБО 17 "Оренда" [6].

При цьому у зазначених стандартах згадуються два види оренди – операційна і фінансова. Операційна оренда – оренда інша, ніж фінансова [5, 6]. Фінансова оренда – оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків і вигід, пов'язаних з правом користування та володіння активом [5, 6].

Як зазначено у П(С)БО 14 [5] та МСБО 17 [6] фінансовою вважається оренда за наявності хоча б однієї з наведених нижче ознак: орендар набуває права власності на орендований актив після закінчення строку оренди; орендар має можливість і намір придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливую вартість на дату придбання; строк оренди становить більшу частину строку

корисного використання (експлуатації) об'єкта оренди; теперішня вартість мінімальних орендних платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує справедливу вартість об'єкта оренди; орендований актив має особливий характер, що дає змогу лише орендареві використовувати його без витрат на його модернізацію, модифікацію, дообладнання; орендар може подовжити оренду активу за плату, значно нижчу за ринкову орендну плату; оренда може бути припинена орендарем, який відшкодовує орендодавцю його втрати від припинення оренди; доходи або втрати від змін справедливої вартості об'єкта оренди на кінець терміну оренди належать орендарю. У бухгалтерському обліку існують суттєві відмінності щодо відображення об'єктів операційної та фінансової оренди відповідно П(С)БО 14.

Таким чином, при операційній оренді орендар отримує економічні вигоди від використання об'єкту оренди, але не відображає його наявність у балансі. Інформація про склад орендованих активів та платежів за право користування ними розкривається у примітках до фінансової звітності.

Ще однією відмінністю обліку операційної оренди від фінансової є відображення зобов'язань з оренди. В операційній оренді платежі за користування орендованим об'єктом відображаються як поточна кредиторська заборгованість незалежно від терміну оренди. А при фінансовій оренді, крім орендної плати, сплачується і відображається в обліку винагорода за користування об'єктом оренди.

Таким чином, при операційній оренді платежі, особливо при довгострокових договорах, не враховується знецінення грошей у часі, таким чином частина платежу, по-суті, є не оплатою послуги оренди, а компенсацією втрати вартості цих грошей з плином часу [4].

Така ситуація призводить до викривлення показників фінансової звітності. Тому, Міжнародна рада з МСФЗ (IASB) розробила та ввела в дію з 1 січня 2019 року новий МСФЗ 16 "Оренда" [7].

Введення цього стандарту виключає поділ оренди на операційну та фінансову. Для обох видів оренди використовується єдина методологія обліку, яка повторює метод обліку об'єктів фінансової оренди. У разі отримання об'єкта у фінансову оренду орендар одночасно відображає його як

актив, так і довгострокове зобов'язання. Тобто, оформлюється бухгалтерський запис: Дт субрахунків 152 “Придбання (виготовлення) основних засобів” і 641/ПДВ, та Кт субрахунку 531 “Зобов'язання з фінансової оренди”.

На кожну дату балансу частину довгострокової заборгованості, термін погашення якої припадає на наступні 12 місяців, переводять до складу поточної (Дт 531 Кт 611 “Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в національній валюті”). Погашення заборгованості відображають записом Дт 611 Кт 311 [2].

Для надання достовірної та неупередженої інформації щодо орендних операцій рекомендується наблизити норми П(С)БО 14 “Оренда” до норм МСФЗ 16 “Оренда”, що подано на рис. 1.

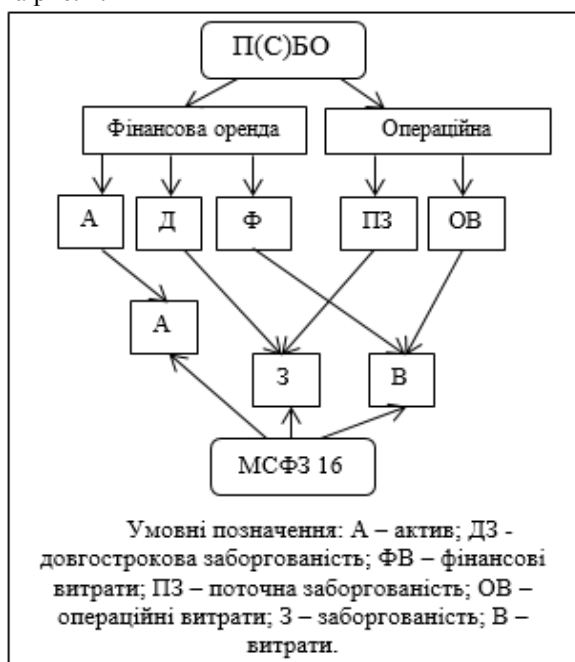


Рис. 1. Шляхи наближення П(С)БО 14 “Оренда” до МСФЗ 16 “Оренда”

За даними рис. 1, згідно МСФЗ 16 передбачається визначення ідентифікованого активу протягом певного періоду часу з встановленим зобов'язанням за орендними операціями. Встановлюються також правила щодо оцінки орендованих або переданих в оренду активів і зобов'язань. При чому, спочатку треба визначити вартість зобов'язання, так як саме воно є основою в оцінці вартості самого активу, який визнається орендарем [4].

Відповідно до п. 5 П(С)БО 14 “Оренда” фінансові витрати орендаря є різницею між сумою мінімальних орендних платежів і вартістю об'єкта, за якою його зафіксовано в обліку на початок терміну оренди. Такі витрати відображають в обліку у складі фінансових витрат на субрахунку

952 “Інші фінансові витрати” і у звітності в сумі витрат звітного періоду. Загальна сума витрат розподіляється між звітними періодами протягом всього строку оренди із застосуванням орендної ставки відсотка на залишок зобов'язань на початок звітного періоду. Відповідно до п. 8 П(С) БО 7 до первісної вартості об'єкта включають інші витрати, пов'язані з його придбанням і доставкою, та зобов'язання за найменшою оцінкою на початок строку оренди (справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів) [2].

При визнанні зобов'язання з оренди важливими показниками є строк оренди, протягом якого сплачуються орендні платежі, та ставка дисконту. Щодо строку оренди слід зазначити наступне: якщо договір про оренду об'єкта основних засобів передбачає можливість продовження оренди і є достатні очікування, що орендар таким правом скористається, то ця обставина враховується при розрахунку суми зобов'язань. Тобто, чим більший строк оренди, тим більша сума зобов'язань. При визначенні ставки дисконту в якості такої може бути прийнята відсоткова ставка за кредитом банку на момент отримання активу в оренду на аналогічний термін з аналогічним забезпеченням для того, щоб придбати актив, подібний орендованому. У результаті дослідження визначено, що поділ оренди на фінансову та операційну є недоцільним, що викликає необхідність відповідних змін у П(С)БО 14 “Оренда”.

Список літератури

1. О. Карпачова. МСФЗ 16 “Оренда”: облік в орендаря”. [Електронний ресурс]. Доступно: http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ010875. Дата звернення: Берез.14, 2019.
2. Т. Лісіца “Фінансовий лізінг”, *Вісник. Офіційно про податки*, № 27(931), с.21 – 25, 2017.
3. Ю. В. Никитченко, “Переваги та недоліки лізингових і орендних відносин у господарській діяльності”, *Європейські перспективи*, № 2, с. 158-164, 2015.
4. В. Онищенко “Оренда приміщень за МСФЗ”. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.golovbukh.ua/article/>. Дата звернення: Берез.14, 2019.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 “Оренда”. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>. Дата звернення: Берез.14, 2019.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 “Оренда”. [Електронний ресурс]. Доступно: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_018. Дата звернення: Берез.14, 2019.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 “Оренда” [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart-finansovoi-zvitnosti-16-orenda/> Дата звернення: Берез.14, 2019.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС

Важливою складовою забезпечення сталого соціального розвитку суспільства, розвитку його соціального капіталу, є формування ефективної системи підготовки спеціалістів – професіоналів, виховання в них соціально-відповідального відношення до результатів своєї діяльності. Ключову роль у здійсненні цих завдань відіграє система підготовки спеціалістів вищої кваліфікації. Відповідно постає завдання не лише формальної перебудови інституціональної структури системи вищої освіти (ВО), але й формування такої змістовної наповненості процесу навчання, яке буде здатне забезпечити виконання цієї функції. Метою роботи є дослідження умов формування відповідної інституціональної структури. Особливу роль в цьому контексті відіграє запозичення успішного досвіду систем ВО країн ЄС, дієва інтеграція до якої здатна стати важливою складовою успішного приєднання України до ЄС. Оскільки система ВО є елементом більш широкої інституціональної системи країн в цілому, то вона передбачає розуміння передумов запозичення комплементарних елементів інших систем і відповідне розуміння можливостей їх впровадження в українських умовах. Таким чином створюються умови до зростання якості інституціонального забезпечення системи ВО України відповідно “Strategic framework for European cooperation in education and training” (рамки Європейського співробітництва в області освіти та підвищення кваліфікації кадрів). Компаративний аналіз можна є одним з дієвих способів визначення можливостей такого запозичення елементів інституціональної системи ВО.

Звернення до компаративних методів дослідження економічних систем дозволяє застосувати існуючі напрацювання в аналізі інституціональних елементів освітньої галузі. Методологічні основи порівняльного аналізу сконцентровані на забезпеченні виявлення характеру зв'язків, закономірностей взаємодії таких складових інституціональної ієрархії, як цінності, інституції, інститути, інституційні комплекси (інституціональні блоки, базові інститути) систем ВО та соціально-економічних систем (СЕС) в цілому.

Теоретичні основи вивчення інституціонального компаративного аналізу закладено в роботах Р. Коуза, А. Грейфа.

Особливого значення набувають праці, в яких розглядається компаративний аналіз економічних систем. До таких можна віднести роботи

О. Ананьїна, А. Бузгаліна та А. Колганова, А. Кредисова, Ю. Ольсевича, В. Липова, тощо.

Результати компаративного аналізу полягають у створенні можливостей прогнозування характеристик інститутів, властивих певним моделям СЕС на основі знання принципу їх функціонування. Компаративний аналіз є дієвим інструментом виявлення ефективних форм функціонування і відтворення інституціональних систем. Однією з яких є система ВО.

Серед найбільш застосованих напрямів компаративного аналізу систем ВО можна виділити наступні: кількісний/якісний компаративний аналіз, графічний компаративний аналіз, інституціональний історичний на основі використання теорії ігор, інституціональний компаративний аналіз.

Кількісний компаративний аналіз систем ВО показує оцінку якості системи освіти, яка склалась у певній СЕМ. Оцінка якісних показників освітнього простору окремої країни зумовлює комплексне оцінювання всіх елементів структури системи освіти. Крім того, якісні показники системи ВО окремої країни показують рівень її розвиненості. Так, як демонструють результати дослідження, проведеного в Гарвардському університеті, кожен додатковий рік навчання не лише підвищує дохід і продуктивність випускників, а й знижує показники бідності, злочинності, безробіття, алкоголізму, тощо в країні [1]. В американській системі, оплата праці громадян з ВО в 2,5 рази вище, ніж у громадян з середньою освітою [2]. Крім того, однією з головних цілей освіти для підготовки в Європейський Союз є підвищення якості освіти. Це підкреслює стратегічна рамка Європейського співробітництва в області освіти та підготовки. Аналіз кількісних показників ВО може показати її якість, що в свою чергу має прямий вплив на розвиток країни. Крім того в дослідженні автора компаративний кількісний аналіз наглядно ілюструє якісні характеристики систем ВО [3].

Графічний компаративний інституціональний аналіз передбачає дослідження елементів порівняння елементів інституціональних систем за допомогою малюнків, діаграм, графіків. Досліджуючи їх форму і зміст графіків можна зробити відповідні висновки щодо аналітичних обґрунтувань деяких процесів. Це дозволяє наглядно продемонструвати характер, динаміку певної економічної системи, в тому числі і системи ВО.

Інституціональний історичний аналіз на основі використання ігрового підходу сформулював А. Грейф [4]. Як наголошує вчений, теорія ігор досліджує ситуації, які виявляються стратегічними, а саме пояснюють оптимальну поведінку одного гравця, як реакцію на дії іншого. В свою чергу компаративний аналіз систем ВО з використання теорії ігор дозволяє визначити набір можливих дій та їх наслідків, які виникають при відповідних дієвих комбінаціях інших сторін. Відповідно, знаючи особливості культури певних країн, можна прослідити специфіку еволюції специфічних відносин в системі ВО відповідних СЕМ. Так в країнах Перської затоки, які ставлять за завдання створити заклади вищої освіти (ЗВО) світового рівня, здійснюються серйозні перетворення в освітньому просторі. Соціальна спрямованість ціннісної системи тут має виражений егалітарно-колективістський характер. Визначено, що в країнах з колективістською культурою студенти не проявляють ініціативу в процесі навчання. До них звертаються, як до колективу, певної групи. Основною специфічною рисою системи ВО в мусульманських країнах є те, що їхні дипломи котируються тільки в межах цих країн, за винятком дипломів, що надані ЗВО, які існували з часів Середньовіччя. Зараз роль диплома тут значно зростає. І такі країни як Єгипет, Саудівська Аравія, Ліван вже мають найбільшу кількість ЗВО серед країн Перської затоки [4]. І, для прикладу, щоб потрапити до ЗВО Єгипту, потрібні відмінні результати вступних іспитів. Диплом педагогічного училища є пропуском до ЗВО вищої категорії. Навчання є безкоштовним для всіх громадян таких країн, крім того кожен, хто має відповідний рівень підготовки, може навчатись у будь якому ЗВО світу за рахунок держави, з отриманням соціальної допомоги. Це відповідно стимулює молоде покоління на навчання [4]. Таким чином забезпечується відповідна реакція на певні передумови створені державою.

Окремі дослідники, наприклад Б. Кларк спирається на інституціональний компаративний аналіз. В роботі пропонується використання останнього для дослідження специфіки елементів системи ВО відмінних СЕМ. В свою чергу це дозволяє визначити інституціональні елементи, які в найбільшій мірі, за умовами походження, формування, функціонування є релевантними українському інституціональному контексту. Відповідно вони можуть бути інтегровані, з мінімальною трансформацією, в інституціональну систему освіти України та здатні забезпечити зростання ефективності її функціонування в цілому. Що в свою чергу сприятиме вдосконаленню інституціональної складової ВО України відповідно

до вимог стратегічної рамки Європейського співробітництва в області освіти та підвищення кваліфікації кадрів [6].

Таким чином особливості елементів структури системи ВО зумовлюють специфіку їх компаративного аналізу. Відповідно склалися різні системи ВО в англосаксонській, континентальній, далекосхідній патріархально-корпоративній і інших економічних системах, що говорить про відмінності у функціонуванні елементів їх інституціональних структур. Використання зазначених напрямів компаративного аналізу в процесі дослідження систем ВО дасть можливість визначити інституціональні елементи, які є релевантними українському інституціональному освітньому простору. Відповідно вони можуть бути інтегровані, з мінімальною трансформацією, в інституціональну систему освіти України та здатні забезпечити зростання ефективності її функціонування в цілому. Що в свою чергу сприятиме зростанню якості ВО України відповідно рівня стратегічної рамки Європейського співробітництва в області освіти та підвищення кваліфікації кадрів.

Список літератури

1. М. В. Федорова, “Образовательные услуги и их типология в инновационной экономике”, *Проблемы современной экономики*, №2, с. 340 – 342, 2011.
2. М. Карпенко, “Новая роль высшего образования в эпоху развития инновационной экономики, глобализации и депопуляции”, *Альма матер (Вестник высшей школы)*, №9, с. 12 – 18, 2007.
3. Т. С. Чернуха, “Інституціональні передумови формування систем вищої освіти країн світу: порівняльний аналіз”, *Науковий вісник ужгородського національного університету. Серія міжнародні економічні відносини та світове господарство*, с. 103 – 108, 2018.
4. А. Грейф, *Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли*, М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013.
5. К. Ель Гуессаб, “Проблеми створення суспільства знань в Арабських країнах”, *Культурологічний вісник нижньої Наддніпряниці*, с. 44 – 46, 2013.
6. “Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions. An updated strategic framework for European cooperation in education and training. COM (2008) 865 final”, *Brussels: Commission of the European Communities*, p. 16, 2008.

COMPARATIVE ANALYSIS OF KNOWLEDGE ASSETS USE WITHIN MERCOSUR ECONOMIES

It is common knowledge that countries rich in hidden values (information, innovation, intellectual property, training and work experience) fare better in terms of national competitiveness and social welfare than those whose values are limited to capital, land, labor and entrepreneurial ability. Thereby issues related to the determination of effectiveness of national intangible capital use are getting more and more strategic importance.

A large majority of moderate economists (W. Chua, A. Navarro, M. Nurunnabi, S. Richardson, D. Pena) have analyzed the problems related to the effectiveness of national intellectual capital (NIC) use based on data from developing Asian region. Following this path, M. Manzocchi, G. Nagy, P. Pablos, W. Przybylski, A. Pulic, S. Smid, M. – C. Suciú and L. Uziene have identified problems and opportunities of the use of NIC stocks within post-communist countries of Central Europe. In turn, B. Elabbadi [1] and D. Tsouli [1] have gradually contributed to the investigation of knowledge assets use in African countries. However, economic issues dealt with analysis of the effectiveness of knowledge assets use in Latin American countries have not been fully studied and therefore are needed for further examination.

The goal of present paper is to compare and contrast the effectiveness of knowledge assets use within MERCOSUR economies and, on its basis, propose the best course of action for governments to improve it in selected countries.

To meet this goal, it has been taken three stages. At the first stage it has been selected ten indexes characterized knowledge assets use in Latin American nations. These are the following:

1) index of skilled labor force that is calculated as:

$$I_1 = \frac{LF_s}{LF} \quad (1)$$

where I_1 is index of skilled labor force; LF_s is skilled labor force; LF is labor force;

2) index of knowledge-intensive employment that is calculated as:

$$I_2 = \frac{E_{KI}}{E_T} \quad (2)$$

where I_2 is index of knowledge-intensive employment; E_{KI} is number of knowledge-intensive employed; E_T is number of employed;

3) index of research talent in business that is calculated as:

$$I_3 = \frac{R_b}{R_t} \quad (3)$$

where I_3 is index of research talent in business; E_{KI} is number of researches in business; R_T is total number of researches;

4) index of knowledge and technology output that is calculated as:

$$I_4 = \frac{O_{KT}}{O_T} \quad (4)$$

where I_4 is index of knowledge and technology output; O_{KT} is knowledge and technology output; O_T is total output;

5) index of creative goods exports that is calculated as:

$$I_5 = \frac{E_{CG}}{E_T} \quad (5)$$

where I_5 is index of creative goods exports; E_{CG} is creative goods exports; E_T is total exports;

6) index of innovation firms that is calculated as:

$$I_6 = \frac{F_I}{F_T} \quad (6)$$

where I_6 is index of innovation firms; F_I is number of innovation firms; F_T is total number of firms;

7) index of internet users that is calculated as:

$$I_7 = \frac{U_I}{P} \quad (7)$$

where I_7 is index of internet users; U_I is number of internet users; P is population of the country;

8) index of R&D expenditure that is calculated as:

$$I_8 = \frac{E_{RD}}{GDP_N} \quad (8)$$

where I_8 is index of R&D expenditure; E_{RD} is the size of R&D expenditure; GDP_N is nominal GDP;

9) index of venture capital deals that is calculated as:

$$I_9 = \frac{D_{VC}}{D_T} \quad (9)$$

where I_9 is index of venture capital deals; D_{VC} is number of venture capital deals; D_T is total number of deals;

10) index of patents and utility models that is calculated as:

$$I_{10} = \frac{P_{UM}}{P_{ST}} \quad (10)$$

where I_{10} is index of patents and utility models; P_{UM} is number of patents and utility models; P_{ST} is number of scientific and technical products.

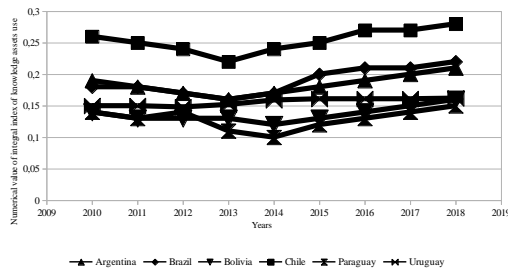
All the indexes above ($I_1 \dots I_{10}$) was the basis for formation of integral index of knowledge assets use that algebraically is expressed as:

$$\Pi = \frac{\sum I_1 \dots I_{10}}{n} \quad (11)$$

where Π_{KA} is an integral index of knowledge assets use; $I_1 \dots I_{10}$ are indexes characterized knowledge assets use; n is number of indexes (in our case n equals 10).

Numerical value of integral index of knowledge assets use (Π_{KA}) varies from 0 to 1 because each of partial indexes ($I_1 \dots I_{10}$) is measured between 0 and 1. On that note, the higher the partial indexes raise, the higher integral index of knowledge assets use. To make the determination of effectiveness of knowledge assets use in the Latin American countries more formally, it is proposed to use the following scale: if integral index of knowledge assets use varies from 0,00 to 0,40, then the level of effectiveness of knowledge assets use is low; if integral index of knowledge assets use varies from 0,41 to 0,60, then the level of effectiveness of knowledge assets use is middle; if integral index of knowledge assets use varies from 0,61 to 0,75, then the level of effectiveness of knowledge assets use is high; if integral index of knowledge assets use varies from 0,76 to 1, then the level of effectiveness of knowledge assets use is extremely high [2, p. 164].

At the second stage of the study it has been gathered all needed information on partial indexes used by UN [3] and WIPO [4] and has been calculated integral indexes of knowledge assets use within MERCOSUR economies during 2010 – 2018 (graph 1).



Graph 1. Dynamics of integral index of knowledge assets use within MERCOSUR economies

In the graph above, there are a negative signs on the change in integral indexes of knowledge assets use in selected countries. In particular, numerical value of integral index of knowledge assets use varied from 0,16 in 2013 to 0,21 in 2018 in Argentina, from 0,16 in 2013 to 0,22 in 2018 in Brazil, from 0,12 in 2014 to 0,16 in 2018 in Bolivia, from 0,22 in 2013 to 0,28 in 2018 in Chile, from 0,1 in 2014 to 0,15 in 2018 in Paraguay, from 0,15 in 2010 to 0,17 in 2018 in Uruguay. Make clear what causes low effectiveness of knowledge capital use in selected Latin American countries. To do this, consider the elements of integral index of knowledge assets use in 2018 (Table 1).

Table 1 shows that the reason of low effectiveness of knowledge capital use within MERCOSUR economies is mainly caused by low values of some partial indexes ($I_5, I_6, I_8, I_9, I_{10}$) which was not exceeded 0,1 in 2018. From these problems and perspectives, it has been needed to propose the best course of action for governments to improve it in selected countries.

Table 1
Calculation of integral index of knowledge assets use within MERCOSUR economies (2018)

Indexes	Argentina	Brazil	Bolivia	Chile	Paraguay	Uruguay
Index of skilled labor force	0,64	0,62	0,45	0,69	0,44	0,26
Index of knowledge-intensive employment	0,24	0,22	0,15	0,25	0,19	0,21
Index of research talent in business	0,06	0,03	0,04	0,27	0,04	0,06
Index of knowledge and technology output	0,18	0,19	0,16	0,26	0,95	0,2
Index of creative goods exports	0,01	0,02	0,03	0,02	0,01	0,02
Index of innovation firms	0,06	0,07	0,03	0,08	0,06	0,07
Index of internet users	0,7	0,61	0,4	0,98	0,51	0,66
Index of R&D expenditure	0,01	0,01	0,02	0,04	0,01	0,03
Index of venture capital deals	0,06	0,07	0,02	0,06	0,04	0,05
Index of patents and utility models	0,08	0,07	0,03	0,09	0,08	0,09
Integral indicator of knowledge assets use	0,2	0,19	0,13	0,27	0,23	0,17

Taking into consideration the constraints above, in our view, MERCOSUR governments should implement a massive program of providing more support to increasing of knowledge assets use that will be key to sustained rise in the standards of living of these nations. Likely to developed countries, Latin American administrations should increase R&D expenditure to 2,5% of GDP. On the other hand, it is also desirable to stimulate the economy by giving preferences to knowledge-intensive industries. That valid course of action will bring competitive advantage and help these nations to achieve prosperity in the future.

References

1. D. Tsouli, and B. Elabbadi, "Intellectual Capital of Africa: Comparison of the Five Most Competitive Countries", *Global Journal of Management and Business Research: Economics and Commerce*, vol. 17, issue 5, p. 23 – 34, 2017.
2. Cherkashyna, T., Lisna, I. "Methodological approach to the determination of efficiency of national intellectual capital use in the knowledge-based economy", *Modern Economics*, vol. 10, 160 – 166, pp. 12 – 25, 2018.
3. Official site of United Nations [Online]. Available: www.data.un.org/Default.aspx. Accessed on: March 19, 2019.
4. Official site of World Intellectual Property Organization [Online]. Available: www.globalinnovationindex.org. Accessed on: March 19, 2019.

НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО МАРКЕТИНГУ НАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

Конкурентоспроможність експорту формується за умов тісної співпраці на державному та корпоративному рівнях, адже саме держава створює умови розвитку та підтримки національних підприємств як на національному, так і міжнародних ринках. На розвиток національного підприємництва в Україні впливають численні проблеми та перешкоди, такі як бюрократія, низький рівень інновацій, низький технологічний розвиток тощо.

Для розвитку експорту та формування його конкурентоспроможності національні компанії мають виробляти якісну конкурентоспроможну продукцію з урахуванням оптимального співвідношення “ціна-якість”, яка могла б задовольнити потреби споживачів та мати конкурентні переваги відносно конкурентів; інвестувати кошти у інновації та технології; формувати колектив висококваліфікованих працівників; проводити маркетингові дослідження вивчаючи стан та тенденції зарубіжних ринків, потреби споживачів, конкурентів та з урахуванням цього виготовляти конкурентоспроможну продукцію; формувати довгострокові стратегії розвитку компанії, бренд як компанії в цілому так і торгової марки тощо. Виробники мають розуміти, що світова фінансова криза значно вплинула на економіку всіх країн та призвела до зниження купівельної спроможності населення, тому саме маркетингові заходи сприяють поліпшенню експортної діяльності та зміцненню своїх позицій на зарубіжних ринках.

Слід зазначити, що рівень інноваційної активності українських компаній є помітно нижчим, ніж рівень інноваційної активності у країнах-“аутсайдерах” ЄС (Латвія, Болгарія) та приблизно втричі нижчим за рівень країн-лідерів ЄС. Це визначає невисокі темпи оновлення продукції та удосконалення виробничих процесів в українській економіці. Це призводить, у свою чергу, до низької конкурентоспроможності українських товарів та послуг на внутрішньому та світовому ринках та закріплення спеціалізації країни на відносно “простих” видах продукції з низьким рівнем переробки та доданої вартості.

В даний час Україна інтегрована в світову економіку через експорт сировини, напівфабрикатів та продукції низьких технологічних переділів, і задовольняє внутрішній попит на якісну готову продукцію імпортом. Розвиток переробної промисловості забезпечує зміну існуючої структури

економіки та нову модель інтеграції в глобальний економічний простір. Сучасні виробництва, що переробляють місцеву сировину, збільшують додану вартість виробленої продукції та створюють нові робочі місця. Дослідники визначили близько 200 найменувань товарів, виробництво яких в Україні може бути конкурентоздатним та перспективним для експорту та охоплюють як продукцію, що вже виробляється (наприклад, соняшникова олія), так і ту, виробництво якої ще потрібно організувати. При цьому, в якості перспективних товарів визначалась продукція саме переробної промисловості, без врахування сировинних товарів та енергоносіїв. Для виробництва цих товарів в Україні є як сировинна база, так і виробничі потужності і кваліфіковані трудові ресурси. За своєю природою та технологічністю цей перелік можна об'єднати у вісім основних груп [3, с. 183]:

1. Продукти харчування та харчові інгредієнти (м'ясопродукти, сири, борошно, яблучні соки, вершкове масло, сухе молоко, клейковина, цукрові сиропитощо).
2. Харчові біотехнології (лимонна кислота, лізинтощо).
3. Поглиблене оброблення деревини та виробництво картонно-паперової продукції.
4. Хімічна продукція (пестициди, мило та мийні засоби, фармацевтика).
5. Легка промисловість (одяг, взуття).
6. Будматеріали та меблі (керамічні та сантехнічні вироби, меблі).
7. Продукція металообробки (металопрокат, металеві зливки, титановий прокат, труби, метизи).
8. Продукція машинобудування (транспортні засоби, комп'ютерна техніка, побутова техніка, сільськогосподарська техніка, гірничо-шахтне обладнання, підйомно-транспортне устаткування).

Окремо слід виділити сегменти машинобудівної продукції, де українські виробники завдяки власним НДДКР контролюють ланцюги доданої вартості і зберігають глобальну конкурентоспроможність, а саме [3, с. 188]: військово-промисловий комплекс (ВПК); виробництво енергетичного обладнання: турбіни, генератори, трансформатори і компресорне обладнання; авіабудування; ракетобудування; вагонобудування; виробництво гірничо-шахтного обладнання: вуглевидобувні комбайни для тонких вугільних пластів; виробництво вантажних автомобілів для кар'єрів; суднобудування.

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні існує значний потенціал зростання експорту високотехнологічних товарів (обладнання, побутова техніка, електроніка), чому сприяють як зростаючий світовий попит, так і можливість інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості.

Прикладом ефективного застосування сучасних маркетингових технологій є компанія “НІБУЛОН”, яка реалізує такі заходи [1]: забезпечення належних умов для здобуття базової освіти; впровадження енергозберігаючих новітніх технологій на виробництві; розбудова інфраструктури українського села; покращення рівня медичного обслуговування; охорона та збереження навколишнього середовища; рівні можливості та найкращі умови праці. Вже понад 8 років посідає “НІБУЛОН” займає лідируючі позиції на зерновому ринку України, здійснюючи поставки сільськогосподарської продукції в більш ніж 64 країни світу (від Японії до Мексики). ТОВ “НІБУЛОН” є єдиною приватною українською компанією – учасником Всесвітньої Продовольчої Програми ООН, адже здатне забезпечити високу якість продукції та витримати усі контрактні вимоги.

Зберегти та збільшити конкурентні переваги компаній на міжнародних ринках дозволить формування корпоративного бренду, оскільки метою корпоративного брендингу є створення довіри споживачів не тільки до самого товару, а й до всієї компанії. Корпоративний бренд має довгостроковий характер, охоплює зв'язки між усіма стейкхолдерами і є значно ширшим поняттям ніж класичний брендинг. Використання технологій корпоративного маркетингу має ряд переваг для міжнародних компаній і зокрема експортерів, адже сприяє зміцненню та збільшенню довгострокових конкурентних переваг, підвищенню ефективності функціонування компанії на міжнародних ринках, зростанню прихильності споживачів, а також задоволенню потреб усіх суб'єктів міжнародної діяльності.

У цьому контексті заслуговують на увагу такі національні компанії як “Київстар” та “МТС Україна”, які представили Україну у рейтингу компанії “Делойт” в секторі технологій, медіа та телекомунікацій [2]. Мобільний оператор “МТС Україна” у своїй діяльності впродовж багатьох років застосовував ряд новітніх маркетингових технологій, що дозволило компанії збільшувати прибутки, залучати нових споживачів та задовольняти потреби вже існуючих тощо. Серед основних слід відмітити ребрендинг та розширення співпраці з однією з найбільших телекомунікаційних компаній Vodafone Group plc (Велика Британія). Розширене партнерство з Vodafone дає змогу поліпшити тарифи в роумінгу в тих країнах, де присутня британська компанія, також міжнародні дзвінки в 60 країн світу, де Vodafone має партнерство, будуть дешевшими. Перехід на новий бренд також передбачає зміну стандарту безпеки мережі “МТС-Україна”, персональних даних

абонентів та інших параметрів роботи оператора. Відзначимо, що у серпні 2015 р. Vodafone зареєструвала в Україні торговельний знак сервісу мобільних платежів M-Pesa, що дозволяє користувачам вносити / знімати кошти, здійснювати грошові перекази й оплачувати товари й послуги за допомогою мобільних пристроїв. Бренд має широку популярність – компанія працює майже у всіх країнах СНД під єдиним брендом.

З метою підвищення конкурентоспроможності експорту вітчизняні компанії, окрім адміністративних та фінансових заходів, мають поліпшити та розширити набір маркетингових технологій. Саме маркетингові технології спроможні полегшити доступ на зарубіжні ринки, адаптуватися до вимог споживачів, створити сильний зв'язок з ними та створити конкурентоспроможний бренд як підприємства, так і товару. Основні маркетингові заходи, що спрямовані на формування та підвищення конкурентоспроможності товарного експорту національних виробників на корпоративному рівні можуть бути такі:

- адаптація маркетингового комплексу до вимог зарубіжного ринку;
- застосування концепції корпоративного маркетингу;
- орієнтація на інноваційний, високотехнологічний розвиток підприємства;
- налагодження післяпродажного обслуговування;
- екологізація виробництва;
- формування позитивного бренду компаній;
- використання корпоративних маркетингових технологій;
- мотивація персоналу до підвищення кваліфікації.

Отже, не дивлячись на перешкоди та стримуючі чинники розвитку міжнародної економічної діяльності, в Україні існує низка компаній, що успішно функціонують на закордонних ринках, отримують прибутки, диверсифікують власне виробництво та задовольняють потреби споживачів. З метою розвитку та поліпшення конкурентоспроможності експорту компаніям варто враховувати екологічні вимоги до діяльності та модифікувати виробництво, розширювати набір маркетингових технологій тощо.

Список літератури

1. Щорічний соціальний звіт 2015-2017 [Електронний ресурс]. Доступно: http://nibulon.com/uploads/files/Booklet_Social_2018.pdf. Дата звернення: Бер. 5, 2019.
2. ТОП 500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи [Електронний ресурс]. Доступно: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/research/c500/CETop500_2018_ua.pdf. Дата звернення: Дата звернення: Бер. 5, 2019.
3. План модернізації України “Україна: від кризи до економічного зростання” [Електронний ресурс]. Доступно: http://modernization.fru.org.ua/images/documents/Ukraine_part.pdf. Дата звернення: Бер. 5, 2019.

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ МЕРЕЖЕВОГО ПЛАНУВАННЯ РОБІТ ПО ВІДНОВНОМУ РЕМОНТУ

Календарне планування робіт при розробці крупних виробничих комплексів, при наукових дослідженнях, при будівлянні і капітальному ремонті на підприємстві та ін. засновано на використанні мережевого планування.

Проблемою мережевого планування в управлінні виробничою діяльністю підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед них можна виділити: Беллман Р. [1], Кремер Н. Ш., Путко Б. О., Тришин І. М. [2], Кузнецов Ю. Н., Кузубов В. І., Волощенко О. Б. [3] та ін.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування економіко-математичної моделі та розробка мережевої моделі управління відновним ремонтом.

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі завдання:

- сформувати календарний план реалізації комплексу робіт;
- виявити резерви часу, трудові та матеріальні ресурси;
- за методом динамічного програмування побудувати економіко-математичну модель управління процесом відновного ремонту;
- детально розглянути функціональні рівняння Беллмана, які безпосередньо адаптувати до даної виробничої задачі;
- здійснити управління комплексом робіт з прогнозуванням і попередженням можливих відхилень часу виконання робіт від терміну планування;
- скласти алгоритм мережевого планування робіт;
- скласти мережевий графік робіт.

Мережеві графіки складають і вивчають для оптимального дослідження робіт і їх взаємозв'язку в часі. Мережевий графік – це модель виробничого процесу, що відображає його зміст в часі і просторі. Сучасним методом розв'язання такої задачі є метод мережевого планування в динамічній трактовці. Математичний апарат, який використовується – це теорія графів.

Мережевий графік являє собою наочне зображення комплексу робіт у вигляді мережевої моделі, що складається з кружків, з'єднаних стрілками. Кружки – це вершини графа, які позначають деякі події, стрілки – це роботи, що призводять до цих подій.

Задано графік виконання робіт з відновного ремонту школи. Позначимо початкову подію 1, кінцеву подію n , S_k – можливі напрямки від події 1 до події n , $k = 1, 2, \dots, r$.

Математична модель за функціональним рівнянням Беллмана буде мати наступний вигляд:

$$F_k(t_i) = \max_{\min} (F_k(t_{i-1}) + G_k(t_{ij}))$$

де $F_k(t_i)$ – значення функції цілі в стані S_k в термін дії t_i ;

$F_k(t_{i-1})$ – значення функції цілі в попередній термін в стані S_k ;

$G_k(t_{ij})$ – величина зміни функції цілі в стані S_k при управлінні t_{ij} ;

$$k = 1, 2, \dots, r; i = 1, 2, \dots, n; j = 2, \dots, n;$$

t_{ij} – термін переходу від події i до події j .

Задано графік виконання робіт по відновному ремонту школи. Необхідно виконати вісім основних робіт. Тривалість робіт і витрати ресурсів задані. Розставимо час виконання робіт над дугами графа. За вихідними даними потрібно: розрахувати часові параметри подій і робіт мережевої моделі, визначити критичний шлях і резерви часу.

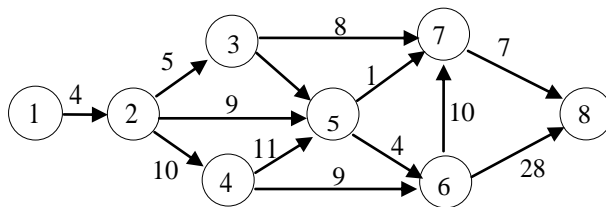


Рис. 1. Мережевий графік робіт

Маємо 9 шляхів переходу від події (1) до події (8).

Позначимо t_k – час на k -ому шляху S_k , $k = \overline{1, 9}$. Шлях, у якого час максимальний називається критичним. Критичний шлях приймається в основу планування виробничого процесу.

Введемо часові параметри подій і робіт.

Позначимо t_i^0 – ранній термін звершення події i .

$$t_i^0 = \max(t_{i-1}^0 + t_{ij}), \quad j = \overline{2, m_i}$$

t_{i-1}^0 – ранній термін звершення попередньої події.

t_{ij} – тривалість робіт, що входять в подію j .

t_n^0 – ранній термін виконання всіх робіт.

t_i^1 – пізній термін настання i -ї події.

t_{i-1}^1 – пізній термін настання попередньої ($i-1$) події.

t_n^1 – пізній термін виконання усіх робіт.

Маємо багатокроковий динамічний процес, математичну модель якого запишемо у вигляді:

$$F_k(t_i) = \max_{\min} (F_k(t_{i-1}) + G_k(t_{ij}))$$

де $k = \overline{1, 9}$, $i = \overline{1, 8}$, $j = \overline{2, 8}$.

Розв'яжемо цю задачу графічним методом.

Для кінцевої події ранній і пізній терміни збігаються. Процес складається з прямого ходу та зворотного.

Прямий хід: від початкової події (1) до кінцевої (8). Виконаємо прорахунок ранніх термінів настання подій за рівнянням:

$$t_i^0 = \max(t_{i-1}^0 + t_{ij}), \quad j = \overline{2, 8}$$

$$\text{Отже: } t_8^0 = \max(39 + 7; 29 + 28) = 57.$$

Заповнимо мережевий графік виконання робіт.

Зворотний хід: від кінцевої події (8) до початкової (1). Виконаємо обчислення пізніх термінів появи події за рівнянням. $t_i^1 = \min(t_i^1 - t_{ij})$,

$j = \overline{2, 8}$.

Оскільки $t_8^0 = t_8^1 = 57$, то повна тривалість робіт

$$t_n^1 - t_1^0 = 57 - 0 = 57 \text{ (днів)}$$

Повний резерв часу по роботі ij :

$$R_{ij}^{ном} = t_j^{(1)} - t_i^{(0)} - t_{ij}$$

Вирахувавши за цими формулами резерви часу бачимо, що критичний шлях (1 – 2 – 4 – 5 – 6 – 8) не має резерву часу.

З таблиці видно, що дві роботи мають резерв часу. Подія 3 показує, що не більше ніж на 33 дня можна затримати наступ цієї події, резерв часу події 7 показує, що не більш, ніж на 11 днів можна затримати наступ цієї події. При цьому строки завершення робіт не будуть порушені. На інших подіях немає резервів часу. Тобто роботи 1, 2, 4, 5, 6, 8 критичні.

Складемо таблицю резервів часу робіт.

Таблиця 1

Номер події	Строки здійснення події		Резерв часу (днів)
	Ранній строк t_i^0	Пізній строк t_i^1	
1	0	0	0
2	4	4	0
3	9	42	33
4	14	14	0
5	25	25	0
6	29	29	0
7	39	50	11
8	57	57	0

Таким чином, побудована економіко-математична модель управління виконанням робіт по відновному ремонту школи. Це дозволяє за короткий термін (21 день) виконати основні відновні роботи по ремонту школи. Але у випадку якщо з'явиться затримка при виконанні усіх робіт, то маємо резерв терміну для виконання робіт, що дає можливість виконати державний план робіт за плановий термін.

Отже, теоретично обґрунтована економіко-математична модель і розроблена мережева модель управління відновним ремонтом, складений алгоритм мережевого планування робіт, складений мережевий графік робіт, здійснено управління комплексом робіт з прогнозуванням і попередженням можливих відхилень терміну виконання робіт від терміну планування. За допомогою методу динамічного програмування побудована економіко-математична модель управління процесом відновного ремонту.

Список літератури

1. Р. Беллман, *Динамическое программирование*, Москва: Изд. иностранной литературы, 1960.
2. Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко, и И. М. Тришин, *Исследование операций в экономике: учеб. пособ. для вузов*, Москва: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.
3. Ю. Н. Кузнецов, В. И. Кузубов, и А. Б. Волощенко, *Математическое программирование*, Москва: Высш. школа, 1980.

ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕКИ КІБЕРПРОСТОРУ СМАРТ-МІСТ

В умовах становлення інформаційної економіки, що визначає основні засади соціального, технологічного та інфраструктурного розвитку сучасних міст, постає необхідність у формуванні передумов трансформації міського простору, зокрема кіберпростору майбутнього смарт-міста. Такі тенденції обумовлюють зміни умов функціонування економічних суб'єктів та актуалізують питання щодо об'єднання потенціалу і ресурсів держави, бізнесу, суспільства навколо проблематики забезпечення сталого процесу розбудови смарт-ознак на муніципальному рівні.

Згідно досвіду розвинутих країн практика залучення державою приватного сектору до будівництва та модернізації об'єктів інфраструктури є доволі розповсюдженою та успішною. Зокрема, у 2018 році в ЄС імплементовано 39 проектів державно-приватного партнерства (ДПП) на суму 14,6 млрд. євро. [1]. Співпраця держави і бізнесу забезпечує залучення інвестицій, розподіл інвестиційних ризиків між партнерами, підвищення ефективності управління проектами, впровадження інноваційних рішень та технологій.

З огляду на бюджетні обмеження та враховуючи зростаючий попит населення на модернізовані інфраструктурні об'єкти та доступ до якісних суспільних послуг, місцеві та центральні органи влади більшості країн залучають приватні інвестиції з метою підтримки державних програм соціально-економічного розвитку. У контексті поширення тенденцій щодо розбудови смарт-міст спостерігається підвищення ролі приватного сектору у забезпеченні безпеки їх кіберпростору.

Дослідження смарт-інфраструктури найбільш розвинутих та "розумних" міст, як Барселона, Лондон, Нью-Йорк, Сіетл, Амстердам, Токіо, Рейк'явік, Сінгапур, Сеул, Торонто, Гонконг, показало, що смарт-технології охоплюють більшість сфер життєдіяльності. Безпека, транспорт, медичні послуги, комунальне господарство, поводження з відходами, благоустрій дістали смарт-ознак через використання у повсякденному житті відеорекамер, датчиків, інформаційних систем, що виступають джерелами даних. Це забезпечує підвищення якості суспільних послуг за рахунок економії часу, коштів та отримання більш раціональних рішень.

Відаючи належне практичним напрацюванням у сфері розбудови смарт-міст пропонується розглянути основні ознаки розумного міста, серед яких слід зазначити наступні: інтелектуальні системи управління дорожнім рухом (відеонагляд на автошляхах за правопорушниками, інформування у реальному часі про стан доріг, завантаженість на парковках, інформація для пасажирів щодо часу прибуття транспорту тощо); розумний підхід до вуличного освітлення (використання LED-ламп, датчиків руху); залучення жителів міста до управління (електронний уряд, а саме електронна система держзакупівель, можливість надання електронних звернень громадян до муніципалітетів); розумний будинок (використання високотехнологічних пристроїв в оселі для забезпечення безпеки, як датчики руху, розбиття скла, відеоспостереження; управління освітленням, як розумні вимикачі; управління кліматом, як датчик вологості, терморегулятори опалення); впровадження міської мережі Wi-Fi (доступ до інтернету у громадському транспорті, парках); розумний громадський транспорт (контроль за рахунок відеоспостереження в салоні та зовні протягом руху та надання інформації про порушення або надзвичайні події в органи влади); сповіщення про надзвичайні ситуації (через SMS-повідомлення абонентів, які знаходяться в зоні надзвичайних ситуацій); кнопка екстреного реагування (швидке реагування на події з боку правоохоронних органів); використання сонячних батарей; безготівкові платежі (мобільні платежі) [2].

Слід зазначити, що основним важілем розвитку таких смарт-технологій та розбудови засад смарт-міст є збір та обробка велого масиву даних (Big Data). Управління даними дозволяє муніципальним органам надавати сервіс кращого ґатунку та підвищувати якість життя населення. В даному контексті партнерська взаємодія держави і бізнесу як рушій інноваційних процесів, технологій та сучасних методів управління може виступати драйвером розвитку екосистеми смарт-рішень для ефективного покращення умов та якості життя населення в сучасних містах.

Важлива роль у підвищенні рівня кібербезпеки відводиться партнерству держави і приватного сектору, зокрема у розвинутих країнах, які пройшли певний еволюційний шлях у цій сфері. Так, наприклад вчений Тейлор Мур визначає наступні напрямки для застосування ДПП у кібербезпеці: крадіжка даних у мережі (online identity theft);

індустріальне кібершпигунство; захист критичної інфраструктури; ботнети [3]. Однак, зазначений перелік сфер не є вичерпним, адже разом із розвитком нових технологій, поставатиме необхідність у пошуку нових способів гарантування безпеки.

В дослідженні Агентства ЄС з питань мережевої та інформаційної безпеки (ENISA) “Державно-приватне партнерство. Кооперативні моделі” від 2018 р., експерти пропонують розглядати місце ДПП у кібербезпеці через призму 4-х основних моделей: інституційне ДПП; цілеорієнтовне ДПП; аутсорсингові служби кібербезпеки; гібридне ДПП, що поєднує інституційне та аутсорсингове [4]. Втім, вказані моделі не розкривають особливостей реалізації кібербезпечого ДПП, зокрема форм реалізації.

Тим не менш, сьогодні партнерство держави і приватного сектору у кібербезпеці пропонує низку послуг та заходів, що відображаються у діяльності спеціалізованих структур країн-членів ЄС. Розглянемо деякі з них, фокусуючи увагу на прикладах організацій, досвід яких може бути корисним для України з точки зору адаптації муніципалітетами на шляху розвитку кіберпростору українських смарт-міст:

обробка даних щодо інцидентів та управління кризовими ситуаціями (UP KRITIS у Німеччині підтримує її членів під час кризи, CSIRT.CZ у Чехії обробляє інформацію щодо кіберінцидентів, Gov.CERT виконує аналогічну функцію в Австрії);

дослідження та аналіз (Spanish Technology Platform on Industrial – платформа заснована на засадах ДПП, спеціалізується на дослідженні та розвитку нових технологій для підвищення рівня безпеки у приватному секторі; Security Made in Luxemburg (SMILE) – структура, що наймає фахівців з кібербезпеки, які надають послуги у сфері поведінкової, організаційної та технічної безпеки);

обмін інформацією (UP KRITIS у Німеччині координує обмін інформацією між приватним та державним секторами; Cyber Security Platform в Австрії заснована для обміну досвідом та інформацією між державною адміністрацією та операторами з критичної інфраструктури);

раннє попередження (UP KRITIS у Німеччині займається раннім виявленням та мітігацією ІТ-криз; Information System Authority в Естонії надає раннє попередження щодо загроз у кіберпросторі країни);

тренування (Kuratorium Sicheres Österreich в Австрії організовує військові ігри, де приватний сектор та держава отримують практику із взаємодії у разі виникнення кібер-загроз; SMILE у Люксембурзі організовує тренінги та симуляції для напрацювання досвіду з управління подіями на технічному та організаційному рівнях);

підвищення обізнаності (CSIRT.CZ в Чехії надає освітні програми для приватних компаній);

технічна оцінка (Рада з кібербезпеки Нідерландів надає урядові рекомендації щодо нових технологічних розробок; Spanish Technology Platform on Industrial Safety – платформа з промислової безпеки, допомагає як приватному, так і державному сектору визначити потреби і попит);

визначення стандартів (Урядовий центр безпеки в Польщі готує стандарти для операторів критичної інфраструктури);

довідкові служби (Information System Authority в Естонії надає допомогу партнерам);

визначення рівня небезпеки (Information System Authority в Естонії);

управління кризовими ситуаціями (Урядовий центр з безпеки у Польщі – створений у 2007 році Законом про управління кризовими ситуаціями (стаття 10), відповідає за управління кризою та захист критичної інфраструктури);

планування стійкості (UP KRITIS у Німеччині, Information System Authority в Естонії, SMILE у Люксембурзі);

аварійне планування (Information System Authority в Естонії, SMILE у Люксембурзі);

бенчмаркінг (Information System Authority в Естонії надає інформацію щодо порівняльного аналізу для операторів критичної інфраструктури);

архівування статистики (Information System Authority в Естонії розробляє статистичні дані про інциденти в естонському кіберпросторі);

стратегічне планування (Cyber Security Commission у Словаччині опікується державною політикою у сфері національної кібербезпеки, під час реалізації Концепції кібербезпеки Словаччини оцінює та обговорює проекти стратегічних, концептуальних, законодавчих та методологічних документів у сфері кібербезпеки; Cyber Security Council у Нідерландах забезпечує обговорення кібербезпеки на найвищому рівні);

аналіз ризиків (The Cybersecurity Initiative в Австрії в 2011 році розробила першу національну матрицю кібер-ризиків; UP KRITIS в Німеччині надає аналіз ризиків критичної інфраструктури).

Зазначене вказує на необхідність розроблення комплексу нормативно-правових та організаційно-економічних заходів із забезпечення кібербезпеки смарт-міст на засадах партнерства держави і бізнесу, що потребують відповідного наукового обґрунтування і супроводження.

Список літератури

1. Market Update. Review of the European PPP Market in 2018, European PPP Expertise Centre, EIB, February 2019. [Online]. Available: https://www.eib.org/attachments/epcc/epcc_market_update_2018_en.pdf. Accessed on: March 20, 2019.
2. 10 ознак “розумного міста”. Освітній ресурс The Future. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://thefuture.new/smart-city/>. Дата звернення: Бер. 20, 2019.

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Ратифікація Верховною Радою України в 1997 р. Європейської хартії місцевого самоврядування означає приєднання нашої країни до міжнародних стандартів муніципальної демократії з визнанням необхідною і обов'язковою децентралізацію частини державної виконавчої влади, передачу повноважень на рівень територіальних спільнот громадян з гарантуванням правової, організаційної та фінансової автономії місцевого самоврядування щодо центральних та місцевих інституцій державної влади.

На необхідності посилення бюджетної децентралізації в Україні із наданням більших повноважень територіальним громадам та зміцнення фінансово-економічної основи їхнього розвитку йдеться й у низці нормативних документів: Програмі економічних реформ України на 2010-2014 роки, Щорічних посланнях Президента України до Верховної Ради, затверджуваних щороку Верховною Радою України Основних напрямів бюджетної політики, Концепції реформування місцевих бюджетів тощо.

Названі документи містять як виключно декларативні норми (зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування [1], прискорити децентралізацію державних фінансів [2]), завдання щодо досягнення визначених цифрових значень окремих показників (питома вага місцевих бюджетів у консолідованому бюджеті повинна становити не менше 40 відсотків [3], так і певні заходи щодо досягнення запланованих цілей, основані переважно на забезпеченні практичної реалізації положень чинної нормативної бази, та рекомендаціях по внесенню змін до бюджетного законодавства.

З метою визначення рівня централізації бюджетних коштів в Україні нами було обчислено два показники: частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у доходах зведеного бюджету України та частка видатків місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у видатках зведеного бюджету України.

Розрахунки здійснювалися за період 2001 – 2017 років із залученням офіційних даних Державної казначейської служби України. Відзначимо, що використаний нами підхід до розрахунку показників відповідає тому, що застосовується як окремими дослідниками, так і фахівцями Рахункової палати України при дослідженні рівня централізації коштів у межах бюджетної системи (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті
України, %

Роки	Частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у доходах зведеного бюджету України, %	Частка видатків місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у видатках зведеного бюджету України, %
2001	32,6	40,3
2002	31,4	41,1
2003	30,0	41,4
2004	24,9	38,2
2005	22,6	36,8
2006	23,2	41,9
2007	26,5	42,7
2008	24,8	41,0
2009	26,0	41,4
2010	25,6	40,2
2011	21,7	42,8
2012	22,6	44,9
2013	23,8	43,1
2014	22,2	42,7
2015	18,5	40,7
2016	21,8	41,4
2017	22,6	46,4

Відзначимо, що використаний нами підхід до розрахунку показників відповідає тому, що застосовується як окремими дослідниками, так і фахівцями Рахункової палати України при дослідженні рівня централізації коштів у межах бюджетної системи.

Отримані розрахунки яскраво свідчать про те, що в динаміці спостерігається скорочення частки місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України. За досліджуваний вісімнадцятирічний період вона зменшилася з 32,6 до 22,6 %, при цьому мінімальне значення на рівні 18,5 % мала в 2015 р. Що стосується другого розрахованого показника (частки видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету України), то його зміни є зовсім не такими однозначними. За середнього по роках рівня даного показника 41,6 %, в 2017 р. він є вищим, аніж в 2001 р. (46,4 проти 40,3 %).

Фактично обчислені показники рівня централізації бюджетних коштів, які повинні були б мати не просто однаковий вектор зміни, а й характеризуватися близькістю значень, суттєво відрізняються один від одного (від мінімальних 7,7 % в

2001 р. до максимальних 23,8 % в 2017 р.), розщеплюється між місцевими бюджетами усіх змальовуючи цілком протилежні тенденції зміни рівнів – базового (бюджети міських, селищних, досліджуваних явищ, що вимагає додаткового сільських, районних у містах рад), районного (бюджети районних рад) та обласного (бюджети областей) рівнів.

Як було з'ясовано нами, причиною окресленої ситуації є різноплановий вплив міжбюджетних трансфертів на формування досліджуваних показників. З однієї сторони, міжбюджетні трансферти не знаходять відображення у складі дохідної частини відповідних бюджетів при обчисленні цього показника (розрахунках приймає участь показник “доходи (безз урахування міжбюджетних трансфертів)”, а з іншої, – будучи складовою загальної величини доходів, міжбюджетні трансферти впливають на величину бюджетних видатків.

Іншими словами, в Україні високим є рівень саме первісної централізації коштів у Державному бюджеті. Одночасно в динаміці спостерігається посилення перерозподільних процесів бюджетних коштів протягом другого етапу: якщо в 2001 р. різниця між первісною і остаточною дохідною базою місцевих бюджетів складала 8,7 % у доходах зведеного бюджету, то в 2017 р. вона зросла до 26,2 %. Як результат, кінцеве співвідношення між доходами, що лишаються державному та місцевих бюджетах, сягнуло в 2013 р. майже паритетного співвідношення 50,3:49,7, а у 2017 р. склало 48,8:51,2.

Спробуємо з'ясувати причини, що обумовлюють ситуацію, за якої доходи одного централізованого фонду країни сумарно перевищують доходи решти створених в країні понад 11 тисяч місцевих бюджетів. Відзначимо, що основною складовою доходів бюджету є податкові надходження. Податковим кодексом України встановлено 8 загальнодержавних та 4 місцевих податків і зборів. Основними бюджетоформувальними податками зведеного бюджету України є: податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, акцизний податок, податок на прибуток підприємств. Названа четвірка формує 82,1 % податкових надходжень зведеного бюджету України в 2017 р.

Зазначені податки забезпечують й основні податкові надходження Державного бюджету України – 87,7 %. Основою формування податкових доходів місцевих бюджетів є податок на доходи фізичних осіб та два місцеві податки – на майно та єдиний податок, які разом забезпечують 81,1 % доходів місцевих бюджетів. Решта податків і зборів мають значно менше фіскальне значення. Порядок зарахування податків і зборів до відповідних бюджетів встановлюються Бюджетним кодексом України та прийнятими на його виконання підзаконними нормативними документами.

Приведені у табл. 2 показники, розраховані на прикладі фактичних даних за 2017 р., пояснюють причини високого рівня первісної централізації бюджетних коштів в Україні – найбільш значущі за обсягами податки надходять саме до Державного бюджету. Єдине суттєве виключення становить податок на доходи фізичних осіб, але й той

Таблиця 2
Пропорції зарахування основних бюджетоформувальних податків до доходів бюджетів на прикладі 2017 р.

Податки	Державний бюджет	Місцеві бюджети
Податок на додану вартість	100,00	0,00
Податок на доходи фізичних осіб	35,1	64,9
Акцизний податок	89,2	10,8
Податок на прибуток підприємств	91,2	8,8
Рентна плата	95,2	4,8
Податок на майно	0,0	100,00
Мито	100,0	0,0
Єдиний податок	2,9	97,1
Військовий збір	100,0	0,0
Екологічний податок	36,6	63,4

Тільки перегляд пропорцій зарахування обов'язкових платежів до бюджету дозволить змінити ситуацію із наявним рівнем централізації коштів. З іншої сторони, доцільність та можливість реалізації подібних заходів потребує додаткового дослідження: по-перше, неможливо повністю відмовитися від системи міжбюджетних трансфертів в умовах наявних фіскальних дисбалансів, а по-друге, завдяки міжбюджетним трансфертам відбувається реалізація державних соціальних програм із забезпеченням рівного доступу усіх громадян країни до системи пільг та заходів соціальної підтримки. Передання зазначених питань на розсуд місцевих властей також вимагає додаткового вивчення: для кожного конкретного громадянина нашої країни важливим є не джерело фінансування відповідних програм (кошти Державного чи місцевих бюджетів), а своєчасність та повнота їх надходження.

Список літератури

1. Кабінет Міністрів України (2007, Трав. 23). Розпорядження № 308-р, *Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/308-2007-D1%80>. Дата звернення: Квіт. 3, 2019.
2. Верховна Рада України. 5 сесія. (2000, Черв. 22). *Постанова № 1827-III, Про основні напрями бюджетної політики на 2001 рік (бюджетна резолюція)*. [Електронний ресурс]. 1827-14. Дата звернення: Квіт. 3, 2019.
3. Верховна Рада України. 1 сесія. (2002, Лип. 4). *Постанова № 32-IV, Про основні напрями бюджетної політики на 2003 рік*. [Електронний ресурс]. Доступно : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/32-15>. Дата звернення: Квіт. 3, 2019.
4. Державна казначейська служба України. Дані офіційного сайту. [Електронний ресурс]. Доступно : <http://treasury.gov.ua>. Дата звернення: Квіт. 3, 2019.

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМІВ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ “ЕЛЕКТРОННЕ МІСТО ХАРКІВ”)

Актуальною та невід’ємною частиною реформування публічного управління сьогодні стає електронне урядування. Формування нового типу взаємодії держави і суспільства за допомогою ІКТ має забезпечити новий рівень публічного управління, підвищити доступність та прозорість державних послуг, сприятиме відповідальності держслужбовців, становленню довіри громадян та бізнесу до влади. Схвалена розпорядженням Кабінетом Міністрів України Концепція розвитку електронного урядування в Україні від 20 вересня 2017 року № 649 – р [1] визначає електронне урядування одним з інструментів розвитку інформаційного суспільства. Згідно з концепцією, впровадження електронного урядування передбачає створення якісно нових форм організації діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування, для формування нового типу держави, орієнтованої на задоволення потреб громадян. Таким чином, тема дослідження є актуальною та своєчасною.

Питання становлення електронного урядування в Україні розглядають в працях вітчизняних дослідників, зокрема: П. Клімушин [2], І. Колесніченко [3], Л. Лойко [4], С. Чукут [5], І. Клименко [5] та ін. Разом з цим в процесі формування та розповсюдження електронного урядування виникають проблеми, нерозв’язаність яких створює передумови для здійснення власних досліджень.

Метою статті є обґрунтування необхідності розробки механізмів електронного урядування в країні.

Механізми надання електронних послуг є головними складовими системи електронного урядування. Їх можна класифікувати за такими складовими: адміністративні, інституційні, інтеграційні, сервісні [4].

Адміністративні механізми надання електронних послуг базуються на впровадженні електронних адміністративних регламентів, процесів, процедур, функцій, інформаційних і технологічних карток їхнього виконання. Запровадження електронних адміністративних регламентів – це інноваційний процес, тобто винахід нових підходів до аналізу всієї структури адміністративних процесів та пошук нових моделей функціонування владних структур.

Інституційні механізми надання електронних послуг припускають модернізацію всіх рівнів

публічного управління країни: національного, регіонального та місцевого самоврядування. В інституційну інфраструктуру надання електронних послуг входять: органи надання публічних послуг усіх рівнів (єдине реєстраційне вікно, центри надання адміністративних послуг, суб’єкти надання послуг, державні портали адміністративних послуг, державні інформаційні ресурси тощо), інфраструктура відкритих ключів, провайдери телекомунікаційних послуг тощо. Упровадження інтеграційних механізмів надання електронних послуг забезпечує підвищення якості надання та спрощення й скорочення термінів процедур отримання публічних послуг. Ці механізми засновані на реалізації принципу єдиного вікна під час надання публічних послуг, за яким передбачається виключення або максимального можливого обмеження участі заявників у процесах збирання з різних інстанцій і надання до інших інстанцій документів і довідок, що підтверджують права заявників на отримання послуг.

Сервісні механізми надання електронних послуг пов’язано з ефективністю виявлення, моделювання та реалізації індивідуальних і групових інтересів і потреб громадян. У сервісній організації управління домінує показник ефективності: “задоволеність споживачів послуг”. Сервісний підхід визначає розвиток мережевих форм управлінської взаємодії, комунікаційних технологій контролю і планування, розвиток онлайн-послуг [4].

Починаючи з 2003 року йде поступове впровадження електронного урядування в м. Харків. На сайті Харківської міської ради запроваджено послугу “Електронне місто Харків” [6]. На даний час доступні наступні посилання:

Електронне самоврядування в м. Харкові;

Електронний лист міському голові;

Центр надання адміністративних послуг м. Харкова (ЦНАП);

Онлайн-заява в службу “1562”.

Послуги на сайті Електронне самоврядування <http://eu.infocity.kharkov.ua> створені за для забезпечення:

висвітлення діяльності органу місцевого самоврядування (ведення сайтів та порталів щодо висвітлення діяльності);

забезпечення механізмів контролю діяльності місцевої влади (завчасна публікація проектів рішень, інформування щодо запланованих дій

розвитку територіальної одиниці);

збільшення доступності органу місцевої влади (організація контакт-центрів прийому телефонних звернень, створення системи електронного документообігу, створення громадських приймалень у зручних для населення місцях);

надання інформації населенню та комунальним підприємствам щодо аварійних та планово-попереджувальних робіт на об'єктах комунального господарства міста (облік порушень правил благоустрою, надання інформації щодо планово-попереджувальних робіт на сайті, підписки на новини щодо проведення робіт за адресою);

надання сучасних телекомунікаційних засобів (VoIP, електронна пошта, надійний та захищений доступ до мережі Інтернет, загально доступні ресурси для територіально розподілених підрозділів органу влади);

забезпечення централізованого обліку комунального майна та прозорих розрахунків вартості його оренди;

забезпечення надання адміністративних послуг населенню та представникам бізнесу в електронному вигляді.

Електронні послуги розподіляються по районам місті або по департаментам Харківської міської ради. Усі департаменти Харківській міській ради об'єднані в мережу; налагоджена система електронного документообігу; кожен з депутатів має свій власний електронний кабінет, через який до нього можна звернутися; більшість нормативних документів оцифровано і представлено у відкритому доступі; розроблена автоматизована інформаційна система містобудівного кадастру. Із 27 департаментів міської ради 34 послуги в онлайн режимі через ЦНАП надають 10 департаментів. На порталі міста Харкова підключений сервіс електронних петицій. Будь-який громадянин має право створити петицію Харківської міської ради, міського голови та виконавчого комітету та якщо вона набере більше ніж 5000 голосів за 90 днів буде розглянута відповідними органами.

Впровадження електронних сервісів міста продовжується. Але складнощі при використанні обумовлені тим, що послуги, бази відкритих даних, сервіс комунальних служб та інші розташовані на різних порталах. Кожен з них потребує окремої ідентифікації. Не забезпечено принцип єдиного вікна. А одним з головних принципів побудови системи електронних послуг – це проста ідентифікація та надійний захист персональних даних. Існує дублювання інформації. С сайту Харківської міської ради існує два посилання на електронні послуги – ЦНАП та Прозорий офіс.

Пересічному громадянину може бути складно розібратися в існуючій структурі. Отримання послуг повинно бути простим і доступним для кожного громадянина. Відбувається запровадження електронного документообігу для

підприємців з використання електронного цифрового підпису. Генерування та видаче й ключей займаються “Центри сертифікації ключей” (ЦСК), які існують при багатьох державних структурах. На даний час налічується 25 ЦСК, які зареєстровані в Центральному засвідчувальному органі. Завдяки цьому для юридичних та фізичних осіб з'явилась можливість подавати звітність в електронному вигляді до Податкової адміністрації України, Пенсійного фонду України, Державного комітету статистики, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Державного центру зайнятості України, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду соціального захисту інвалідів, Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців. При цьому кожен орган виконавчої влади має свій протокол електронного цифрового підпису, що значно ускладнює процес змушуючи суб'єктів господарювання витратити час і ресурси на створення облікових записів та генерацію ключів в кожній з інстанцій.

Недосконалість системи електронного цифрового підпису, несумісність систем електронного документообігу органів державної влади, дублювання функцій, відсутність реального впровадження технологій надання адміністративних послуг через Інтернет – це роблеми, які вимагають рішення. Все це передбачає розробку удосконаленого механізму електронного урядування, принципова схема якого буде представлена у подальших дослідженнях.

Список літератури

1. Офіційний сайт Харківської міської ради, міського голови, виконавчого комітету [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.city.kharkov.ua/>. Дата звернення Берез. 24, 2019.
2. П. С. Клімушин, та Д. В. Спасібов, “Механізми електронного урядування в системі надання адміністративних послуг”, *Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць*, № 1(52), с. 50 – 55, 2016.
3. І. М. Колесніченко, “Розвиток електронного урядування в Україні: інституціональний аспект”, *Бізнес Інформ*, №3, с. 52 – 57, 2014.
4. Л. І. Лойко, та І. Х. Хочь, “Інструменти, механізми та еволюція електронного урядування”, *Правова держава: щорічник наукових праць*, № 21, с. 471 – 476, 2016.
5. С. А. Чукот, І. В. Клименко, та К. О. Линьов, *Електронний уряд Науково-практичний довідник. Електронний уряд*, К.: НАДУ, 2007.
6. Розпорядження КМУ від 20 вересня 2017р. № 649 – р. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/250287124>. Дата звернення Берез. 24, 2019.

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СТРИЖЕНЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Підприємництво як складне соціально-економічне явище сприяє зростанню кількісних та якісних показників розвитку економіки на всіх її рівнях. Глибоко аналізуючи поняття “підприємництво”, доцільно виділити переважні умови і чинники, які сприяли розвитку підприємницької діяльності, а саме: виникнення громадянського суспільства і правової держави, формування ідеї особистості, інтереси якої можуть вступити у суперечність з інтересами суспільства, формування й затвердження ідеї права на приватну власність, відділення власності від державної влади, поділ економічної, соціальної і політичної сфер життя, виникнення ринкової економіки. На основі аналізу існуючих економічних теорій щодо підприємництва можна зробити висновок, що таку діяльність необхідно розглядати як особливий, новаторський тип господарювання. Узагальнюючи науково-теоретичні здобутки теоретичних основ підприємництва, доцільно виділити його провідну роль і значення для розвитку економіки в цілому та ринкових відносин зокрема. Відмінністю підприємницької діяльності є виокремлення паритетного значення раціонального використання економічних ресурсів та соціальної спрямованості отриманих результатів, що відповідає сучасним тенденціям соціалізації та гуманізації світової економіки. На основі цього твердження доцільно уточнити категоріальний апарат підприємництва за рахунок розмежування визначень сутності категорій “підприємництво” та “підприємницька діяльність”. Перше доцільно розглядати як явище і процес щодо відновлення економічного середовища за рахунок посилення його інноваційного характеру, а друге – як систему дій з досягнення цілей розвитку ринкового суб’єкту в соціальному й економічному аспектах [1].

Аналіз теоретичного підґрунтя підприємницької діяльності дозволив визначити відмінності між підприємцем і менеджером за основними розбіжностями: типом стратегічної орієнтації, підходом до здійснення задуму, методами та формами залучення ресурсів, різновидами організації діяльності.

Оскільки сутність підприємницької діяльності полягає в її функціях, дослідження дозволило сформувати відповідну систему функцій, відмінністю якої є розподіл на дві складові: раціональну або економічну, що охоплює такі функції як ресурсна, управлінська, інноваційна, ризикова, та соціальну, що характеризує

стимулюючу та комунікаційну функції. Такий розподіл повністю відповідає сутності підприємницької діяльності щодо її соціально-економічної сутності і природи [2].

Всі функції виконуються за певною системою принципів підприємницької діяльності та на основі концепції енерго-масо-інформаційної моделі підприємництва як процесу самоорганізації та саморозвитку. Систему принципів підприємницької діяльності доцільно побудувати за двома групами: законодавчих принципів, що представлені у законодавчих актах з регулювання підприємницької діяльності, та управлінських (обмеженої раціональності, паритету інтересів, саморозвитку, відносної ефективності, креативності), що забезпечують безпосереднє здійснення підприємницької діяльності у часі та просторі.

Функції і принципи підприємницької діяльності можуть бути реалізовані тільки за певних організаційних форм підприємницьких утворень. Тому слід визначитися з перевагами і недоліками найбільш розповсюджених організаційних структур: ієрархічних і адаптивних, виявлено певні умови для доцільності їх використання, що полягають в особливостях дії чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Щодо інноваційного середовища, найбільш доцільними є сучасні організаційні структури, якими є мережні та матричні. В сучасних умовах Україною досягнуто значних результатів у розбудові економічних відносин відповідно до світових тенденцій їх розвитку. У зв’язку з цим важливим питанням залишається нарощування позитивних тенденцій ефективної підприємницької діяльності в усіх галузях економіки, підґрунтям розвитку яких є активізація відтворювальних процесів у промисловості, їхнє якісне оновлення на основі впровадження загальнодержавної проривної моделі розвитку, що передбачає посилення уваги до процесів перебігу підприємницької діяльності суб’єктів господарювання промисловості. Тому на сучасному етапі вирішального значення набуває розроблення наукового підґрунтя щодо активізації підприємництва як основи ефективного управління підприємствами та методичного забезпечення його здійснення за умов обмеженості наявних економічних ресурсів. Промислові підприємства, здійснюючи активну підприємницьку діяльність, матимуть змогу успішно конкурувати з вітчизняними й зарубіжними виробниками. У цьому зв’язку дослідження за означеною тематикою є

актуальним як у науково-теоретичному контексті, так і з позицій впровадження його результатів у практичну діяльність суб'єктів господарювання промисловості.

Теоретичні, методологічні, методичні проблеми підприємницької діяльності досліджувалися та були відображені в наукових публікаціях значної кількості вчених, таких як А. В. Абчук, В. Н. Амітан, А. Н. Асаул, В. М. Гриньова, М. І. Долішній, В. В. Томілов, Р. Хизрич та ін.

Незважаючи на значний існуючий науковий доробок щодо підприємницької діяльності, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі відсутній цілісний комплексний підхід до вирішення проблем активізації підприємницької діяльності на основі використання наявних економічних ресурсів. Не в повній мірі залишаються опрацьованими питання врахування не тільки економічного, а й соціального аспекту підприємництва, використання програмно-цільового підходу до визначення пріоритетних напрямків розвитку підприємництва, обґрунтування ресурсного забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Всі зазначені питання вимагають нагального вирішення та впровадження у практику господарювання, що й зумовило вибір спрямованості дослідження.

Підприємницька діяльність може бути активною й успішною тільки за умови розвинутого правового поля. Тому доцільно проаналізувати особливості законодавства України щодо підприємництва, а саме з питань: організації започаткування, перебігу підприємницької діяльності, податкового регулювання, здійснення реального та фінансового інвестування, інноваційної діяльності, управління трудовими ресурсами. Проведений аналіз законодавчих положень дозволив зробити висновок про їхнє постійне уточнення, удосконалення й подальший розвиток, що пояснюється становищем підприємництва як особливого виду економічної діяльності, широкомасштабне поширення якого повинно здійснюватися на ґрунті грамотної підготовки законодавчої бази відповідно до доцільних видів організаційно-правових форм суб'єктів господарювання, що знайшли своє відбиття в законодавстві й є економічно обґрунтованими.

Розвиток підприємництва неможливий поза соціально-економічним контекстом, тобто поза суспільством, тією системою, в якій діють підприємці [3]. Тому доцільно проаналізувати сутність поняття "підприємницьке середовище", що дозволило визначити – існуючі трактування не враховують його мінливості, що дозволило уточнити цю категорію як специфічну соціально-економічну ситуацію, формування якої обумовлено високим рівнем розвитку базового середовища бізнес діяльності, наявністю потужної інфраструктурної підтримки підприємництва й високо конкурентного підприємницького

співтовариства.. Запропоноване визначення підприємницького середовища позитивно відрізняється від існуючих врахуванням соціально-економічної ситуаційності перебігу чинників впливу внутрішнього середовища та зовнішнього оточення. Крім того, на відміну від існуючих, наведене визначення підкреслює значення конкуренції як потужної просувної сили підприємництва, в той час як інші автори пропонують розглядати її як чинник нестабільності, що підвищує ризик підприємницької діяльності, тобто як дестимулятор.

Щодо методологічних засад підприємницької діяльності, можливо уточнити перелік складових підприємницького середовища та виділити такі – економічну, науково-технічну, природно-екологічну, демографічну, соціально-культурну, державно-політичну, до яких запропоновано включити інформаційну; крім того, обґрунтовано основні внутрішні й зовнішні умови активізації підприємницького середовища, що впливають на вибір видів, напрямків здійснення, масштабів підприємницької діяльності та позиції суб'єктів ринкових відносин. До внутрішніх умов віднесено регуляторний режим, податкову політику, правову захищеність підприємця, рівень монополізації внутрішнього ринку та його ємність, можливість формування стартового капіталу, наявність внутрішніх матеріальних і моральних стимулів щодо інновацій, науково-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, якість системи управління ним, компетентність вищого менеджменту, якість робочої сили. До зовнішніх умов віднесено: економічні щодо стану національної економіки, рівня і темпів інфляції та ін., політичні, інформаційні, соціально-психологічні, екологічні, міжнародні та історичні, які зумовлюють дію зовнішніх чинників ризику [4]. З метою активізації підприємницької діяльності з боку зовнішнього середовища доцільно запроваджувати міжрегіональні маркетингові центри, що здійснюватимуть такі види діяльності як організаційну, інформаційну, рекламно-маркетингову, комерційну, документально-переговорчу, консультаційну, методичну з метою підтримки підприємств та створення режиму найбільшого сприяння соціально значущим підприємствам з позиції як регіональної спільноти, так і суспільства в цілому.

Список літератури

1. J. B. Pine, and J. H. Gilmore, *The Experience Economy, Work is theatre and every business a stage*, Harvard Business School Press, Boston MA, 1999.
2. R. Whitley, "Divergent Capitalism", *The Social Structuring and Change of Business System*, Oxford, 1999.
3. John R. Commans, *Institutional Economics. Madison: University of Wisconsin Press*, 1959.
4. B. Nooteboom, H. Berger, N. Noorderhaven, *Effect of Trust and Governance on Relation Risk*, *Academy of Management Journal*, Vol. 40, №2, April, pp. 308 – 338, 1997.

СЕКЦІЯ 2

ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 366.1:33.01

О. Афанасьєва, Г. Сорокіна

e.n.afanasieva@gmail.com, gannusya.sorokina@gmail.com

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків

СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА У ДИСКУРСІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

У сучасному суспільстві, де активно розвивається соціально орієнтована економіка, виходять на перший план проблеми споживання і споживацької поведінки. Споживання починає відігравати основну роль у процесі відтворення, підкоряючи інші його складові – виробництво, розподіл, обмін; виходить за рамки економічної сфери, що виявляються у всіх соціокультурних практиках.

Провідна роль споживання в соціальних відносинах призводить до зміни цих відносин, що дозволяє дослідникам характеризувати сучасне суспільство як суспільство споживання, найбільш значущою характеристикою якого є використання споживацьких практик для формування власної ідентичності, стилю, способу життя.

Споживання як економічна категорія має свою специфіку аналізу, пов'язану з розумінням даного явища як прояву економічного інтересу, що, у свою чергу, слугує вихідним мотивом до здійснення процесу виробництва. На сьогодні в економічній науці теорія споживання поділяється на мікро- і макроекономічний рівні аналізу, а також робляться спроби їхнього синтезу.

Макроекономічні аспекти споживчої поведінки пов'язані в теорії з нераціональною поведінкою. Дж. М. Кейнс, який вперше звернув увагу на проблему поділу сукупного особистого доходу на споживану частину і частину, що зберігається. Вчений визначає особливість споживацької поведінки через “основний психологічний закон”, тобто звичку до певного рівня споживання, що не заснований на будь-якому раціональному розрахунку.

Інші макроекономічні гіпотези в якості детермінанти споживання розглядають не сам фактичний доход, а його приналежність до середнього або стандартного. Цей середній рівень або стандарт розуміють по-різному, і ці розбіжності в поглядах, у свою чергу, пов'язані з моделями людини, яких дотримуються автори.

Так, концепція Т. Веблена щодо демонстративного споживання, спрямованого на придбання більш високого соціального статусу, вплинула на гіпотезу відносного доходу Дж. Дьюзенберрі [1]. Відповідно до цієї гіпотези, середній рівень тлумачиться як середній у даному

суспільстві або, точніше, у референтній групі, на яку людина рівняється.

Відповідно основний психологічний закон Дж. Кейнса справедливий не для абсолютного зростання доходу (якщо він виріс рівномірно, нічого не зміниться), а для переходу споживача в більш заможну групу, тобто для вертикальної соціальної мобільності. При зниженні ж відносного доходу, споживачі не схильні відмовлятися від досягнутого рівня споживання (тут діють відразу два інституціональні фактори: збереження престижу і звичка). Таким чином, при зменшенні доходу рівень споживання фактично визначається не поточним, а минулим рівнем доходу.

Видатний американський економіст, Нобелівський лауреат Саймон Кузнець виявив, що відношення споживання до доходу є стабільним з часом, не зважаючи на значне збільшення доходу. Цей парадокс набув назви “головоломка споживання Кузнеця”. Таким чином висновки С. Кузнеця вказували на те, що середня схильність до споживання є досить постійною з часом і не залежить від рівня доходу домогосподарств.

Мікроекономічна теорія вивчення споживання містить у собі раціоналістичну, неокласичну, традиційну та ін. теорії споживчої поведінки. К. Менгер, глава “австрійської школи” маржиналізму, вважав первинною не сферу виробництва, а сферу споживання, попит [6]. В основі споживчого вибору, на думку “австрійців”, лежать два фактори:

- корисність;
- рідкість.

Корисність – це здатність задовольнити брак чого-небудь. Вона залежить від споживацьких властивостей товару (загальна корисність), а також від самого процесу споживання, від того, хто і як задовольняє свої бажання (конкретна корисність) [2]. Корисність товарів, матеріальних і духовних благ лежить в основі споживчого вибору. К. Менгер був переконаний, що цінність економічних благ визначається людиною в процесі задоволення потреб, тобто тоді, коли вона усвідомлює залежність від їхньої наявності в обігу. Із задоволенням потреби в якому-небудь товарі його цінність падає або, іншими словами, у разі збільшення кількості споживаного товару його корисність зменшується (закони насичення потреб

Гессена).

Для маржиналістів У. Джевонса і Л. Вальраса була характерна модель абсолютно раціонального споживача-гедоніста, який максимізує свої задоволення. Основні положення теорії маржиналістів полягають у наступному:

1. *Гедоністичний принцип* (звідси й інша назва маржиналістів – гедоністи). У. Джевонс проголосив, що істинну економічну теорію можна одержати виходячи з мотивів, що спонукають людину діяти і які стосуються почуттів задоволення і страждання [3].

Потреби тіла й розуму змушують людину шукати задоволення в споживанні. Для того, щоб вона могла задовольнити ці свої бажання й потреби, необхідна певна трудова діяльність, що вимагає зусиль (страждань). Спонукають до дії можуть й інші почуття, наприклад, ті, що є результатом совісті, жалю, інших моральних або релігійних мотивів. Але останні не є предметом дослідження економістів. На думку У. Джевонса, їх повинні розглядати інші науки.

Оскільки почуття задоволення і страждання можуть бути більш-менш сильними, то вони піддаються кількісній оцінці за допомогою показників інтенсивності і тривалості.

2. *Принцип граничної корисності*. Корисний предмет – той, який викликає задоволення або вже наявною від нього користю, або очікуванням його майбутньої користі. Кількість корисності відповідає кількості отриманого задоволення. Гранична корисність підвищується при нестачі блага і знижується при його надлишку. Це найважливіший закон усієї теорії.

Указані принципи лягли в основу теорії споживчої поведінки й попиту неокласиків. Усі дослідники виходили з ряду передумов: незалежність, егоїстичність, раціональність та поінформованість людини [5].

Оскільки метою споживача є максимізація корисності, то засновники теорії корисності представляли її як суму корисностей усіх споживаних товарів, що входять у певний набір, і залежних лише від обсягу споживання товару. Такий підхід викликав критику опонентів, тому що не враховував залежності корисностей окремих товарів один від одного.

Багато товарів взаємозалежні: або доповнюють, або замінюють один одного. Тому безглуздо говорити про корисність шматка хліба, не знаючи, чи вжитий він з яким-небудь продуктом, наприклад, з ковбасою, олією, чи сам по собі. Необхідно розглядати корисність усього набору споживаних товарів, а не одного якогось окремо взятого продукту.

У відомій моделі інших американських економістів М. Фішбайна та І. Айзена на споживчі наміри впливають два фактори [1]:

загальна оцінка всіх наслідків даного варіанту поведінки (покупки), помножена на їхню

імовірність;

сума оцінок даного вчинку тими людьми, чия думка має значення для споживача, помножених на порівняльну величину цього значення.

Таким чином, модель Фішбайна-Айзена містить у собі оцінку поведінки людини його референтною групою, що може стати й головними детермінантами споживчого вибору.

У 1950 р. Х. Лейбенстайн, американський економіст, розглядаючи купівельний вибір у соціальному контексті, класифікував попит на споживчі товари відповідно до мотивів, що їх обумовлюють, на функціональний і нефункціональний [4]. Якщо перший обумовлений властивостями товару, то другий викликається якимись іншими факторами, насамперед зовнішніми впливами на корисність. Сюди відносяться:

ефект приєднання до більшості, що виражає прагнення людей не бути “білою вороною”, бути модними й елегантними, відповідати своєму колу (він призводить до зростання попиту на товар через бажання наслідувати інших людей, які теж купують його);

ефект сноба, що пояснюється прагненням людей до винятковості, до виділення себе “з натовпа” (який, навпроти, призводить до спаду попиту через те, що інші теж споживають цей товар);

ефект Веблена – стосується показового споживання, що залежить від ціни товару (попит зростає при підвищенні ціни і падає — при її зниженні).

До нефункціонального попиту Х. Лейбенстайн відніс також нераціональний попит (так звані спонтанні, незаплановані покупки) і спекулятивний (коли пропонування товару затримується через очікуване підвищення ціни).

Таким чином, можна говорити про те, що споживання є складним соціально-економічним явищем, що поєднує у собі мікро- та макроекономічні фактори. Досліджуючи процес споживчої поведінки індивідів, потрібно враховувати як індивідуально-психологічні особливості споживачів так і соціально-економічні умови життєдіяльності всього суспільства.

Список літератури

1. С. А. Бартенев, *История экономических учений*, М.: Юристъ, 2002.
2. А. Ю. Глухих, “Социология потребления в контексте акционистской парадигмы”, *Экономическая социология*, т. 8, № 2, с. 24 – 40, 2007.
3. Х. Лейбенстайн, *Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса*, СПб: Экономическая школа, 1993.
4. В. В. Радаев, “Социология потребления: основные подходы”, *Социс*, № 1, с. 5–17, 2005.
5. Я. С. Ядгаров, *История экономических учений: Учебник*, М.: ИНФРА-М, 2004.

ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасний етап функціонування економіки України характеризується наявністю та розвитком досить глибоких кризових явищ в діяльності суб'єктів господарювання, що зумовлює низьку ефективність їх функціонування, погіршення фінансового стану та приводить до появи високої кількості збиткових підприємств та підприємств-банкрутів. Розвиток виділених тенденцій вимагає широкого впровадження в діяльності суб'єктів господарювання процесів діагностики розвитку кризових явищ в їх діяльності. Це обумовлюється тим, що адекватне реагування органів управління підприємством на кризову ситуацію можливе лише на основі своєчасного виявлення та адекватного діагностування симптомів та причин кризи.

Метою дослідження є узагальнення та порівняльний аналіз сучасних методичних підходів до діагностики розвитку кризових явищ в діяльності підприємств.

Так, найбільш часто використовуваним діагностичним інструментом, що надає можливість визначити рівень розвитку кризи на підприємстві та виконати прогноз його майбутнього фінансового стану є оцінка ймовірності банкрутства на основі дискримінаційних моделей. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що в даний час широко представлені моделі закордонних авторів, однак, в той же час, формуються та удосконалюються вітчизняні методичні підходи. Проведемо порівняльний аналіз їх змісту та складу.

Так, серед моделей, розроблених зарубіжними науковцями, найчастіше використовуються такі:

1) двофакторна модель діагностики фінансового стану підприємства Е. Альтмана, в якій враховуються лише два індикаторні показники: коефіцієнт покриття й коефіцієнт фінансової залежності [1];

2) п'ятифакторна модель прогнозування банкрутства Е. Альтмана для підприємств, які не котирують свої акції на біржі, що може бути використана і в Україні. До складу моделі входять такі показники [1]:

частка оборотних активів в їх загальній вартості;
відношення нерозподіленого прибутку до суми активів;

рентабельність активів, розрахована за прибутком до сплати податків та відсотків за кредитами;

коефіцієнт співвідношення власного капіталу до позикових коштів;

коефіцієнт оборотності активів;

3) чотирифакторна модель оцінки фінансового стану Р. Ліса [1], яка містить такі фінансові показники:

частка оборотних активів в їх загальній вартості;
рентабельність активів, розрахована за валовим прибутком;

відношення нерозподіленого прибутку до суми активів;

коефіцієнт співвідношення власного капіталу до позикових коштів;

4) модель Тафлера і Тішоу, які в 1977 р. апробували підхід Е. Альтмана на британських підприємствах, в результаті чого побудували чотирифакторну прогностичну модель [1] оцінки платоспроможності, її склад:

відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань;

відношення оборотних активів до загальної суми зобов'язань;

відношення короткострокових зобов'язань до загальної вартості активів;

коефіцієнт оборотності активів;

5) модель Г. Спрінгейта (Канада), в якій використовуються такі індикатори загрози банкрутства [1]:

частка оборотних активів в їх загальній вартості;
рентабельність активів, розрахована за прибутком до сплати податків та відсотків за кредитами;

відношення прибутку до оподаткування до короткострокових зобов'язань;

коефіцієнт оборотності активів;

6) модель Ж. Лего (Канада) [1], яка містить три показники:

частка формування активів за рахунок акціонерного капіталу;

рентабельність активів, розрахована за прибутком до сплати податків та відсотків за кредитами;

коефіцієнт оборотності активів.

Серед вітчизняних розробок відомі та вже досить широко застосовуються такі дискримінаційні моделі оцінки ймовірності банкрутства:

1) модель О.О. Терещенка [2], що дозволяє провести діагностику ймовірності банкрутства та має наступний склад показників:

відношення надходжень грошових коштів (грошового потоку) до зобов'язань;

відношення валюти балансу до зобов'язань;

рентабельність активів за чистим прибутком;

рентабельність продаж за чистим прибутком;

відношення виробничих запасів до виручки;

коефіцієнт оборотності основного капіталу;

2) модель А.В. Матвійчука [3], склад якої відрізняється наступними індикаторами:

коефіцієнт мобільності активів;
коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
коефіцієнт оборотності власного капіталу;
коефіцієнт окупності активів;
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами;

коефіцієнт концентрації залученого капіталу;
коефіцієнт покриття боргів власним капіталом;
3) моделі, представлені у «Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту» [4], що розроблені у декількох варіантах в залежності від галузі приналежності підприємства. В них використовуються такі показники:

коефіцієнт покриття та проміжний коефіцієнт покриття;
коефіцієнт фінансової незалежності;
коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом;
коефіцієнт рентабельності власного капіталу;
коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами від операційної діяльності;
коефіцієнт рентабельності операційної діяльності з фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування фінансових витрат та нарахування амортизації;

коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком;
коефіцієнт оборотності оборотних активів;
коефіцієнт оборотності позиченого капіталу за фінансовими результатами до оподаткування;

4) моделі розрахунку інтегрального показника фінансового стану підприємств, що надають можливість оцінити ймовірність його дефолту за Положенням [5]. Також мають галузеву спрямованість та перелік узагальнюючих коефіцієнтів, до якого входять:

частка власного капіталу в балансі підприємства;
загальна ліквідності;
показник покриття боргу прибутком до оподаткування;
операційна рентабельність активів;
коефіцієнт оборотності запасів;
показник покриття боргу валовим прибутком;
показник покриття чистих фінансових витрат операційним прибутком;

коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості;

коефіцієнт маневреності та оборотності робочого капіталу;
показники покриття боргу чистим доходом та прибутком до амортизації та оподаткування;
рентабельність активів до оподаткування;
частка неопераційних елементів балансу;

показник покриття фінансових витрат операційним прибутком та прибутком до оподаткування і амортизації;

коефіцієнт оборотності поточних активів;
коефіцієнт рентабельності до оподаткування та коефіцієнт валової рентабельності;
частка заборгованості в активах підприємства.

Отже, співставлення коефіцієнтного складу показників, що використовуються в зарубіжних та вітчизняних моделях оцінки ймовірності банкрутства, свідчить таке:

1) закордонні моделі мають, здебільшого, універсальну спрямованість та не орієнтуються на особливості функціонування підприємств окремих галузей економіки. Відповідно, в них використовується досить обмежена кількість фінансових показників (максимум п'ять), що переважно характеризують структуру капіталу та здатність підприємства генерувати прибуток;

2) вітчизняні розробки відрізняються, в першу чергу, більшим переліком коефіцієнтів та більш широким охопленням різних аспектів фінансового стану підприємства. Крім того, переважна частина наведених методик дозволяє обрати окрему модель відповідно до галузевої спрямованості та розміру підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок про доцільність використання саме вітчизняних моделей для діагностики наявності та глибини кризових явищ в діяльності українських підприємств.

Список літератури

1. И. И. Мазурова, Н. П. Белозерова, Т. М. Леонова, М. М. Подшивалова, *Методы оценки вероятности банкротства предприятия*, Санкт-Петербург, Россия: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.

2. О. О. Терещенко, *Антикризове фінансове управління на підприємстві*, Київ, Україна: КНЕУ, 2006.

3. А. В. Матвійчук, "Нечіткі, неймережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств", *Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці*, №2, с. 71-118, 2013.

4. Міністерство фінансів України. (2016, Лип. 14) *Наказ № 616, Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/awsl/show/z1095-16>. Дата звернення Бер. 30, 2019.

5. Правління Національного банку України. *Постанова № 616, Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>. Дата звернення Бер. 30, 2019.

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Динамічний розвиток світової економіки, який супроводжується посиленням політичного та економічного протистояння між країнами за світові ринкові позиції, обумовлює необхідність акцентування уваги на дослідженні окремих питань стосовно ролі держави у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності національних суб'єктів господарювання. Для України це питання є особливо актуальним в контексті її євроінтеграційних пріоритетів соціально-економічного розвитку. Сучасний національний експортний комплекс знаходиться, на думку авторів, на стадії суттєвої трансформації як в економічному, так і в правовому аспектах.

Розвиток української економіки у її гео економічному напрямку, помножений на допущені у 1990-х рр. помилки і прорахунки у внутрішній економічній політиці, призвели до структурної деформації економіки України і до закріплення її сировинної та низькотехнологічної спеціалізації в міжнародному поділі праці. Реструктуризація економіки України саме за таким сценарієм стимулювалась й іноземними інвесторами, які вважали за краще вкладати гроші насамперед у експортоорієнтовані сировинні та екологічно брудні виробництва, а також рекомендаціями міжнародних радників і організацій, які пов'язали економічне зростання України головним чином з розвитком її експортного потенціалу, тобто вище зазначених галузей.

Закріпленню експортної орієнтації цих галузей і їх "розбуханню" у певній мірі сприяла і політика пригнічення легальних заощаджень і накопичень, при якій залучення капіталу із-за кордону ставало, по суті, єдиною умовою і чинником розвитку експортного сектору. Однак значна частка іноземних інвестицій, як відомо, носить зв'язаний характер, тобто передбачає у наступному імпорту обладнання та тягне за собою для інших галузей і, перш за все, машинобудування, втрати та в результаті підсилює дистанціювання "валютних" галузей економіки від галузей, які працюють головним чином на внутрішній ринок.

Саме вирішення цих проблем і вимагає активізації регулюючої функції держави шляхом, по-перше, коригування процесу зовнішньої лібералізації в бік виваженого поєднання механізмів відкритості економіки і зваженого протекціонізму; по-друге, шляхом переорієнтації економічних функцій держави в бік більш активної участі у

боротьбі її підприємств за світогосподарські позиції.

На сьогодні експортний комплекс України має чітко визначену сільськогосподарську спрямованість, що може створити додаткові позитивні ефекти у короткостроковій перспективі, але не сприятиме нарощуванню економічного потенціалу країни.

У зв'язку з цим необхідно переосмислення концепції розвитку експорту країни на основі існуючих та потенційних міжнародних конкурентних переваг. У даному контексті нагальним питанням є формування ефективного механізму державної фінансової підтримки вітчизняного експорту.

Безперечно, за останні роки, українським урядом створено потужну основу для розвитку експорту – прийнято Експортну стратегію України ("дорожню карту" стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки [2] та Закон України "Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту" № 1792-VIII від 20 грудня 2016 р. [3]. Цими документами задекларовано створення Експортно-кредитного агентства (ЕКА) як основного органу з державної фінансової підтримки експорту.

Як основні напрями державної підтримки експортної діяльності в Україні визначено такі:

впровадження програм кредитної підтримки українських експортерів з державного бюджету через уповноважені банки;

здійснення ЕКА операцій із страхування експортних кредитів, прямих інвестицій з України та зовнішньоекономічних договорів (контрактів) від комерційних та некомерційних ризиків, перестрахування та надання гарантій;

часткова компенсація відсоткової ставки за експортними кредитами, яка надається залежно від різниці кредитних ставок у країні експортера та країні покупця;

надання ЕКА кредитів з державного бюджету для виплати страхових відшкодувань за договорами страхування експортних кредитів, інвестицій та зовнішньоекономічними договорами (контрактами) від комерційних та некомерційних ризиків;

надання державних гарантій для забезпечення виконання боргових зобов'язань ЕКА [3].

Слід зазначити, що практика діяльності таких агентств є достатньо ефективною у понад 70

країнах світу. В країнах-членах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) також існують спеціальні закони щодо державної підтримки кредитування і страхування експорту. Серед найбільш відомих експортно-кредитних агентств у світі слід відзначити такі як французьке агентство COFACE та німецьке страхове товариство HERMES, а також кредитно-страхові агентства Польщі (KUKI), Італії (SAGE S.p.A), США (OPIC).

Дослідження політики сприяння експорту у різних країнах світу дало авторам змогу виявити основні функції та інструменти, які використовуються урядами для підтримки експортної діяльності. Насамперед, це надання кредитів та страхування ризиків пов'язаних з експортом. При цьому мета та принципи їх функціонування узгоджуються не тільки з національним законодавством, але з міжнародними правилами і принципами, головні з яких закріплені так званим Консенсусом (рекомендації щодо надання та страхування експортних кредитів, які офіційно підтримуються державою) країн-членів Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР), а також договорами порозуміння Бернського Союзу. Світова організація торгівлі (СОТ) визнає їх як правила державної підтримки кредитування і страхування експорту на основі залучення бюджетних коштів.

Українським законодавством чітко визначено основу мету, завдання та принципи функціонування експортно-кредитного агентства.

Однак, на думку авторів, поза увагою залишилися наступні питання:

1) питання стосовно достатності обсягу уставного капіталу експортно-кредитного агентства, розмір якого визначено у 200 млн. грн. Безперечно, в перші роки функціонування агентства цей обсяг був би достатнім, але у перспективі скорочує можливості надання фінансової підтримки широкому колу експортерів та обмежує власні можливості для маневрування капіталом. Мова йде про обмеженість можливостей ЕКА для покриття власних адміністративних витрат при високій частці перестрахування бізнесу.

За правилами СОТ експортно-кредитні агентства не є прибутковими організаціями, але у середньостроковій перспективі повинні покривати власні адміністративні витрати та ймовірні збитки від страхування чи перестрахування;

2) одним з важливих є також питання стосовно визначення експортних сфер для державної підтримки з боку ЕКА – у вище вказаних правових актах відсутнє, на думку автора, чітке визначення продукції національного виробника, яка трактується як продукція “українського походження”, що в сучасному глобалізованому світі є недостатнім для формування національних експортних інтересів. У міжнародному бізнесі вже тривалий час

використовуються поняття “національний зміст” та “національний інтерес”, які в переважній більшості випадків мають різне тлумачення, що і необхідно враховувати при наданні експортерам державної фінансової підтримки;

3) відсутня чітка межа між страхуванням експортних кредитів й експортним субсидуванням. Оскільки експортне субсидування заборонене правилами СОТ, необхідно більш детально розробити механізм покриття державою витрат експортерів при настанні ризиків шляхом виплати страхових премій для покриття довгострокових операційних витрат та витрат за застрахованими кредитами. Тільки у такому контексті механізм страхування експортних кредитів не перетвориться у дотаційний механізм, а вітчизняні експортери не будуть спиратись на державну допомогу при організації своєї діяльності на закордонних ринках.

Тому сучасне правове забезпечення державної підтримки діяльності вітчизняних експортерів, на думку авторів, є недостатньо розробленим та потребує суттєвого доопрацювання відповідно до існуючого міжнародного досвіду, з урахуванням правил СОТ та умов Консенсусу ОЕСР.

Отже, сучасний розвиток національної економіки неухильно доводить необхідність активізації її державного регулювання в цілому та зовнішньоекономічної сфери, зокрема. На етапі реформування зовнішньоекономічного комплексу України, що полягає у диверсифікації географічної та товарної структури експорту та імпорту, доцільним є формування потужного механізму державної підтримки експортерів. При цьому рівень та характер такої підтримки має відповідати потребам національної економіки та сприяти формуванню міжнародних конкурентних переваг українських виробників.

Список літератури

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. Доступно: <http://me.gov.ua>. Дата звернення: 5.03.2019.
2. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України № 1792-VIII від 20 грудня 2016 р. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon.rada.gov.ua>. Дата звернення: 15.03.2019.
3. Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1017-р від 27 грудня 2017 р. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.kmu.gov.ua>. Дата звернення: 15.03.2019.
4. Політика сприяння експорту, *Інститут економічних досліджень та політичних консультацій* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ier.com.ua>. Дата звернення: 17.03.2019.

МОДЕЛЬ БАЗИ ЗНАНЬ ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Одне з головних напрямків штучного інтелекту – це розробка інтелектуальних систем. Цей напрямок дозволяє людині моделювати, аналізувати, структурувати, і застосовувати знання в погано формалізованих предметних областях. Яскравим представником таких систем є експертна система.

Експертні системи – це клас комп'ютерних систем, які можуть давати раду на рівні експерта: консультувати, ставити діагноз з певним ступенем упевненості, пояснювати свої висновки. Ядром експертної системи є база знань і алгоритм прийняття рішення (машина висновку) [1–3].

На шляху створення експертних систем існує кілька перешкод, наприклад, – несуперечливість знань в базі знань, динамічний супровід бази знань.

Інструментальний засіб для створення моделей баз знань – система “КАРКАС”. Вона об'єднує поширені методи представлення знань (продукції і фрейми) і заснована на новому підході представлення знань у вигляді ієрархічної функціональної системи, що відбиває динамічні процеси предметної області. На сайті системи “КАРКАС” наведені приклади різних презентацій моделей баз знань [4].

Використання месенджера Telegram як співрозмовника при роботі з системою “КАРКАС” дає більше можливостей мобільно консультуватися з експертною системою через смартфон, що, наприклад, важливо для прийняття ефективних рішень в різних предметних областях таких як: медицина, екологія, бізнес. Наприклад, тепер можна відправити текстове повідомлення боту @Ribs_karkas_bot (бот для визначення ризику ішемічної хвороби серця) і отримати моментально необхідну інформацію [5].

Система “КАРКАС” поєднує в собі різні підходи в побудові систем, заснованих на знаннях, таких як: експертні системи, експертні навчальні системи, мультиагентні системи.

Такі компоненти, як редактор бази знань, машина висновку, блок пояснення, є загальними для перерахованих систем і виступають інструментами системи “КАРКАС”, які можна імплементувати в прототипи експертних систем.

Метою аналізу фінансового стану підприємства є побудова і коректування системи управління фінансами відповідно до ринкових умов.

Фінансовий стан господарюючого суб'єкта – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та

іншими господарюючими суб'єктами. Фінансовий стан господарюючого суб'єкта включає аналіз прибутковості та рентабельності, фінансової стійкості, кредитоспроможності.

Джерелами інформації для аналізу фінансового стану є бухгалтерський баланс і додатки до нього, статистична та оперативна звітність. Для аналізу і планування використовуються нормативи, що діють в господарюючому суб'єкті. Кожен господарюючий суб'єкт розробляє свої планові показники, нормативи, тарифи та ліміти, систему їх оцінки та регулювання фінансової діяльності. Ця інформація складає його комерційну таємницю, а іноді і ноу-хау.

Модель бази знань для формування правил і фреймів прийняття рішення використовує такі параметри: A11 – перший показник ліквідності балансу; A12 – другий показник ліквідності балансу; A13 – третій показник ліквідності балансу; ЕС – надлишок / нестача власних коштів; ES – надлишок / нестача власних і всіх позикових коштів; ET – надлишок / недолік власних і довгострокових позикових коштів; KAL – коефіцієнт абсолютної ліквідності ($0 \leq KAL$); KL – коефіцієнт ліквідності ($0 \leq KL$); КП – коефіцієнт покриття ($0 \leq КП$), ОФСП – оцінка фінансового стану підприємства, ОЛ – оцінка ліквідності, ОФС – оцінка фінансової стійкості, КБЛ – коефіцієнти балансу ліквідності, КТФС – коефіцієнти типу фінансової стійкості, КФС – коефіцієнти фінансової стійкості.

Коефіцієнтний аналіз бази знань базується на порівнянні значень коефіцієнтів з нормативними величинами. На його основі формуються правила прийняття рішення.

Концептуальну модель предметної області оцінки коефіцієнтів фінансової стійкості (ОФС) і ліквідності стану підприємства (ЛІКВ) можна представити у вигляді таблиці рішень, що пов'язують цілі фінансового аналізу зі значеннями фінансових показників.

Головна мета консультації за допомогою бази знань – отримати оцінку фінансового стану підприємства (ОФСП). Таблиця рішень для визначення мети консультації представлена наступним чином (табл. 1).

Діапазон обмежень показників і ступінь впевненості оцінки виставляються експертом і є тонким налаштуванням бази знань.

Таблиця 1

Таблиця рішень для мети консультації

Якщо показники задовольняють нормальним обмеженням на	То коефіцієнт ОФСП дорівнює	Коефіцієнт достовірності правила
100% — 79%	Відмінно	90
80% — 39%	Добре	50
40% — 19%	Задовільно	50
20% — 0	Незадовільно	100

У моделі виділені класи бази знань, які представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Класи бази знань

Клас	Кількість примірників класу	Рівень ієрархії класів
Стан	4	1
Платоспроможність	4	2
Ліквідність	11	3
Баланс	8	3
Стійкість	4	2

Наведемо приклади правил, що становлять частину бази знань, з текстом аргументації правил.

Правило 2. $ЯКЦО\ KAL > 0,2 \ \& \ KAL \leq 0,7 \ TO \ LIKV = \text{Так}$.

Аргументація. У підприємства достатньо коштів, щоб погасити 20 – 70% своєї короткострокової заборгованості.

Правило 4. $ЯКЦО\ KAL > 1 \ TO \ LIKV = \text{Так}$.

Аргументація. У підприємства достатньо коштів, щоб погасити свою короткострокову заборгованість, але таку кількість грошової маси, що лежить без руху, не характеризує підприємство з кращого боку.

Правило 5. $ЯКЦО\ KL \leq 0,6 \ TO \ LIKV = \text{Немає}$.

Аргументація. Підприємство може розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями тільки після продажу частини матеріальних оборотних коштів, що не дозволяє говорити про задовільну платоспроможність.

Правило 6. $ЯКЦО\ KL > 0,6 \ \& \ KL \leq 0,8 \ TO \ LIKV = \text{Так}$.

Аргументація. Прогнозовані платіжні можливості підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами не дозволяють говорити про хорошу платоспроможність.

Правило 7. $ЯКЦО\ KL > 0,8 \ \& \ KL \leq 1 \ TO \ LIKV = \text{Так}$.

Аргументація. Кредитоспроможність підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами вселяє довіру.

Правило 8. $ЯКЦО\ KL > 1 \ TO \ LIKV = \text{Так}$.

Аргументація. У підприємства достатньо коштів, щоб розрахуватися з своїми поточними зобов'язаннями за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами, але таку кількість грошової

маси, що лежить без руху, не характеризує підприємство з кращого боку.

Правило 9. $ЯКЦО\ KP < 1 \ TO \ LIKV = \text{Немає}$.

Аргументація. У підприємства недостатньо коштів, щоб розрахуватися з своїми поточними зобов'язаннями, навіть після продажу частини виробничих запасів, що не характеризує його з кращого боку.

Правило 13. $ЯКЦО\ A11 > 0 \ \& \ A12 > 0 \ \& \ A13 > 0 \ TO \ \text{Баланс} = \text{Задовільно}$.

Аргументація. Підприємство може розрахуватися за всіма своїми зобов'язаннями незалежно від ступеня їх терміновості, що говорить про абсолютну ліквідність балансу.

Правило 14. $ЯКЦО\ A11 < 0 \ \& \ A12 > 0 \ \& \ A13 > 0 \ TO \ \text{Баланс} = \text{Задовільно}$.

Аргументація. Підприємство може розрахуватися з всіма, крім найбільш термінових, зобов'язаннями, тому можна говорити про ліквідність балансу.

Правило 15. $ЯКЦО\ A11 < 0 \ \& \ A12 < 0 \ \& \ A13 > 0 \ TO \ \text{Баланс} = \text{Незадовільно}$.

Аргументація. Підприємство в змозі розрахуватися лише з довгостроковими і середньостроковими зобов'язаннями, що не дозволяє говорити про задовільну ліквідність балансу.

Правило 16. $ЯКЦО\ A11 < 0 \ \& \ A12 < 0 \ \& \ A13 < 0 \ TO \ \text{Баланс} = \text{Незадовільно}$.

Аргументація. Підприємство не в змозі розрахуватися з всіма своїми зобов'язаннями, що говорить про абсолютно ліквідність балансу.

Правило 31. $ЯКЦО\ PLAT = \text{Незадовільно} \ \& \ UST = \text{Задовільно} \ TO \ \text{ОФСП} = \text{Незадовільно}$.

Аргументація. Фінансова стійкість і неплатоспроможність підприємства свідчать про незадовільне загальне фінансове становище підприємства з упевненістю 50%.

Правило 32. $ЯКЦО\ PLAT = \text{Задовільно} \ \& \ UST = \text{Незадовільно} \ TO \ \text{ОФСП} = \text{Незадовільно}$.

Аргументація. Фінансова нестійкість і неплатоспроможність підприємства свідчать про незадовільне загальне фінансове становище підприємства.

Висновки. Розглянута модель бази знань, яка дозволяє прийняти правильне рішення про якість результату оцінки фінансового стану підприємства. База знань містить 50 правил. Крім того, модель бази знань дозволяє отримати аргументацію стійкості і конкурентоспроможності підприємства. Всі оцінки фінансового стану можна отримати в онлайн режимі за допомогою смартфона.

Список літератури

1. С. Рассел, *Искусственный интеллект: современные и походы*, М.: Изд. дом "Вильямс", 2006.
2. В. П. Бурдаев, "Модель функциональной системы динамической предметной области", *Искусственный интеллект*, №3, с.439 – 448, 2011.
3. В. П. Бурдаев, *Модели баз знаний*, Харків: ХНЕУ, 2010.

ESTIMATION OF UKRAINIAN REGIONS' SUCCESS LEVEL IN THE IT INDUSTRY

The Ukrainian IT market has huge potential for growth, but instability of tax regulation, lack of specialists and a number of regulatory barriers are constraining factors for the development of the industry. Software development is the only export industry in Ukraine that is steadily growing. Only in 2018 it grew by 26% [1–3].

The IT industry is a powerful economic multiplier: 1 workplace in IT creates 3 more in the related professions. The salary of an IT specialist is 5 times higher than the average in the country. At the same time, the high level of payment is registered not only in the capital, but also in the regions [4].

Still, there is a serious shortage of young professionals who are able to solve new challenges that are constantly appearing and changing. This shortage is due to the fact that at the same time there are problems with the training of competitive specialists by specialized educational institutions, as well as the "washing out" of skilled personnel not only from less prosperous regions to domestic IT centers, but also outside the country. Consequently, the analysis of such a situation with the help of modern mathematical approaches and the assessment of the influence of the revealed factors on the result are relevant.

Positive changes in the IT industry in Ukraine are associated with the emergence of high-quality IT training programs at universities, and the attractive conditions of work of IT companies in Ukraine. It rapidly increases the interest of the industry among professionals of various fields [6].

The analytics of programmers community on the site dou.ua hosted the results of experts survey (top managers of well-known IT companies operating in Ukraine) working in the IT business, which was aimed at identifying positive and negative factors for IT business in the regions of Ukraine. Based on the results of these surveys, the indicators characterizing the state of the IT industry (2015–2018) were identified: IT cluster, universities and IT, overheating of the IT market, personnel washing, air traffic, cooperation between the IT industry and local authorities, coworking, the level of skills of IT personnel, the comfort of living and doing business, the prevalence of activities, the proximity to the Eurozone, the level of English language proficiency, the relevance of knowledge acquired in the university on the IT profile, competition in the IT market, proximity to domestic IT centers, availability of investors, IT personnel demand, the number of specialized institutions, the number of IT professionals sector, wages [6].

In [6], for each indicator of the IT industry state, 23 evaluation criteria were identified, which in turn were divided into three categories: "Investment attractiveness of regions of Ukraine", "Internal state of the IT market of Ukraine", "Wages".

According to the results of the developed model and the calculations carried out for it, it is necessary to determine the connection between the selected factors and the complex indicator, as well as the significance of the factors' influence on the complex indicator. Such a study was conducted using correlation-regression analysis.

The the pair correlation coefficients [7] between the factors "Internal state of the IT market of Ukraine", "Investment attractiveness of regions of Ukraine", "Wages" and a comprehensive indicator of the state of the IT industry in the region and their interpretation are as follows: The internal state of the IT market of Ukraine is 0.726 (strong and straight); Investment attractiveness of regions of Ukraine – 0.459 (moderate and direct); Wages – 0.769 (strong and straight).

The complexity of the factors influencing the result is estimated by the multiple correlation index. Unlike the pair coefficient of correlation, which can take negative values, it takes values from 0 to 1 [7]. The denser the actual values are in relation to the regression line, the less residual variance and, consequently, greater value. Thus, at a value close to 1, the regression equation better describes the actual data and factors more strongly affect the result. At a value close to 0 the regression equation poorly describes the actual data and factors have a weak effect on the result.

The coefficient of multiple correlation $R=1$, hence the connection between the sign Y and the factors X_i is strong.

The multiple regression equation is follows: $Y=0.00021-0.3335X_1+0.3332 X_2+0.3332 X_3$. Possible economic interpretation of model parameters is: increase of X_1 by 1 unit leads to an increase in Y by an average of 0.33335 units, increase for X_2 and X_3 by 1 unit leads to an increase in Y by an average of 0.33332 units for every factor.

In the statistical analysis of the obtained regression equation: the verification of the significance of the equation and its coefficients revealed that the coefficient is equal to 1. Maximum coefficient is $\beta_3=0,601$, indicating that the greatest influence on the result of Y shows a factor X_3 .

When testing the constructed model for the adequacy to the real process by comparing the data calculated by the model and experimentally determined by the Fisher criterion, the experimental value exceeds

the table, therefore, the developed model can be considered adequate and laying the foundation for further research.

In order to find out which of the regions are close to each other in their characteristics (factors) and which are not, a cluster analysis is used, which uses some degree of similarity or distance between objects.

Cluster analysis was carried out in a package STATISTICA [8], where a hierarchical tree was used which most effectively reflects the procedure of hierarchical classification of objects (Fig. 1).

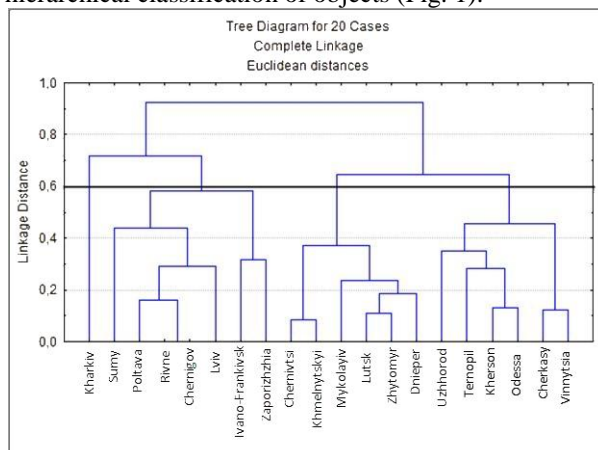


Fig. 1. Dendrogram of hierarchical agglomeration clustering of regions on a complex indicator of the state of the IT industry

The rule by which the clusters were united – a single connection (the distance from the “Nearest Neighbor”) [8]. In order to clarify the obtained regional distribution by clusters, the k-means method was also used during the research (k-means clustering), which differs from the hierarchical agglomeration methods by the fact that the number of clusters is already known (3 in our case) before the calculations, and these clusters are located at a great distance from each other.

According to the results of the analysis carried out by this method, the distribution of regions by clusters is as follows: the first cluster – Kharkiv, Sumy, Rivne, Chernihiv, Lviv, Ivano-Frankivsk, Zaporizhzhia; the second cluster – Uzhgorod, Ternopil, Odessa, Cherkasy, Vinnytsia; the third cluster is Chernivtsi, Khmelnytskyi, Mykolayiv, Lutsk, Zhytomyr, Dnipro, Poltava and Kherson.

From the analysis provided, it is clear that the complex analyzed includes the four of five large-scale IT centers of Ukraine (Kharkiv, Lviv, Dnipro, Odessa, in Kyiv there was no information available). Not all clusters in two methods of cluster analysis include the same composition of regions, but the distribution of flagships by clusters coincides in both cases, which gives rise to the assertion that there are three ways of

developing an IT industry in Ukraine and justifies further study of this issue.

In the course of the survey, experts were surveyed for additional three regions, each of the indicators of the state of the IT industry was evaluated according to these regions, and calculations were made according to the regional assessment model according to the criteria of evaluation. Using the correlation-regression analysis, the correlation between selected factors and the complex index was determined and the significance of the factors influence on the complex indicator was determined taking into account the changes made in the data set. The obtained results allowed to assert that the factors included in the model have a significant impact on the complex index and uniquely determine its state, even taking into account the changes made. It was also determined that, with the added indicators, this model according to Fisher's criterion is adequate. For the distribution of regions according to the calculated complex indicators of the state of the IT industry, cluster analysis was used within the framework of the mathematical package STATISTICA.

References

1. Закон України “Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар’єрів для експорту послуг» від 03.11.2016 № 1724-VIII, *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, № 52, с. 860, 2016.
2. Р. О. Винничук, “Особливості розвитку ІТ-ринку в Україні: стан та тенденції”, *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*. № 833. - С. 3 – 8, 2016.
3. “ІТ-ринок України: Еміграція 9 тис. ІТ-спеціалістів из страны”, *Государство. Бизнес. ІТ*. [Електронний ресурс]. Доступно. <http://www.tadviser.ru/index.php/>. Дата обращения: Март 3, 2019.
4. Украинский ІТ-рынок: итоги 2017 и перспективы 2018. [Електронний ресурс]. Режим доступа https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary/?from=nl&utm_source=20180102&utm_medium=email&utm_campaign=CM. Дата обращения: Март 3, 2019.
5. О. В. Дьомкіна, “Ризики при інвестиціях у розвиток персоналу сфери інформаційних технологій”, *Актуальні проблеми економіки*. № 5 (167), с. 454 – 461, 2015.
6. Н. А. Брынза та А. А. Гаврилова, “Многофакторная оценка показателей развития ІТ-отрасли в регионах Украины”, *Системы обработки информации*. № 2(56), с. 159 – 169, 2015.
7. Т. А. Алиев, *Экспериментальный анализ*. Москва: Машиностроение, 272 с, 1991.

APPROCHE MÉTHIQUE DE L'IDENTIFICATION DE L'INVALIDITÉ DE LA RÉPARTITION PROFESSIONNELLE DU CAPITAL HUMAIN DES FORCES DE PRODUCTION DE LA RÉGION

Considérant la région d'un point de vue systématique, il convient de se concentrer sur l'étude de l'impact du niveau de développement économique de la région sur l'aggravation du déséquilibre de la répartition professionnelle du capital humain des forces productives de la région. Parmi les principales causes de ce déséquilibre, on peut définir [1, 3, 4]:

incohérence des volumes et de la structure des flux entrants et sortants du marché du travail;

l'incapacité d'un mécanisme de marché à court terme à répondre à la demande de flux de main-d'œuvre qualifiée;

absence de réglementation effective et effective de la formation du nombre requis de personnel qualifié par l'État;

asymétrie d'information des différences dans les possibilités d'accès des acteurs économiques à l'information.

Les raisons du déséquilibre présenté ne sont pas complètes car seules celles que l'on trouve plus couramment dans la littérature économique ont été identifiées. Conformément aux causes de déséquilibre considérées, distinguent les types de déséquilibre du travail [1 – 4]:

l'excès de qualifications augmente pendant la période où les qualifications formelles des employés sont supérieures aux qualifications requises sur leur lieu de travail (la situation peut être causée par le manque d'emplois sur le marché du travail, le manque de flexibilité des systèmes d'éducation et de formation, l'inefficacité du système d'orientation professionnelle, l'imperfection des procédures de recrutement, etc.);

le manque de qualifications se manifeste par un manque de qualifications formelles pour travailler dans des lieux de travail spécifiques (la situation peut être due au manque physique de travailleurs possédant les qualifications requises, à l'inefficacité du système éducatif, etc.).

un déséquilibre horizontal est observé lorsque le niveau d'éducation correspond aux qualifications du lieu de travail, mais que son contenu diffère des exigences de ce domaine d'activité professionnelle (la situation peut être causée par l'incohérence des exigences du domaine de travail et du contenu des programmes d'enseignement professionnel);

L'inadéquation des compétences se manifeste lorsque le niveau et le caractère des capacités et aptitudes d'une personne se situant au-dessus ou au-dessous du niveau requis (l'incohérence des capacités peut être le résultat de l'émergence de nouvelles

technologies, de changements dans l'organisation du travail, de trajectoires de développement de carrière, etc.).

Le déséquilibre n'est pas un phénomène statique, il se développe et tend donc à s'accroître ou à s'effondrer en fonction de l'état des forces productives dans la région. Oui, nous pouvons distinguer les niveaux suivants de leur solde:

un déséquilibre est la multiplicité d'influences économiques régionales visant à surmonter le déséquilibre dans la répartition professionnelle des forces productives. La multiplicité des facteurs de destruction qui influent sur l'augmentation du déséquilibre introduit le système dans un état où il ne répond plus à la manifestation croissante de facteurs de destruction;

un déséquilibre systémique commence au moment où les mécanismes de marché réduisant les phénomènes négatifs entrent en action, mais il convient de noter que ces mécanismes agissent eux-mêmes comme des éléments destructeurs, accentuant le déséquilibre du système, ce qui conduit à ce que le marché lui-même ne puisse plus le surmonter. À ce stade, il est conseillé de mettre en œuvre des mesures de gestion permettant, aux niveaux national et régional, de réduire la manifestation de ces facteurs destructeurs et d'améliorer la situation. Une approche globale de la résolution de ce problème permettra d'équilibrer le système lorsque la demande et l'offre seront satisfaisantes;

équilibre — lorsque les forces productives de la région répondent à toutes les exigences de l'économie régionale, c'est donc un état de complète harmonie.

D'après les recherches de l'auteur, les étapes suivantes du développement du déséquilibre de la répartition professionnelle du capital humain des forces productives de la région sont proposées [2]:

Au premier stade, sous l'influence des modifications de l'environnement, une situation problématique se forme, qui se manifeste sous la forme d'un déséquilibre. À ce stade, il est opportun de procéder à une surveillance continue du système, ce qui permettra de déterminer les points d'impact afin d'empêcher la détérioration de la situation. Cela maintiendra la situation problématique au niveau initial et augmentera même le niveau d'équilibre du système en cas de décisions de gestion efficaces. Si les mesures ne sont pas systématiquement mises en œuvre, le déséquilibre ne pourra pas atteindre la phase de "déséquilibre systémique" sur laquelle il est capable de résoudre la situation de manière indépendante.

Les deuxième et troisième étapes sont caractérisées par une manifestation de déséquilibre systémique. En d'autres termes, le système lui-même tente de minimiser le déséquilibre existant en créant des conditions qui ne lui permettront pas de se propager. La troisième étape a son propre riz, qui se traduit par les actions suivantes: le système prend une position stable dans la "zone de déséquilibre du système" et la "zone d'équilibre", qui peut être maintenue jusqu'à ce que l'inertie de contrôle maintienne le système à un niveau d'équilibre donné.

Les quatrième et cinquième étapes sont une sorte de contrôle. Le système a déjà acquis une certaine expérience dans la résolution du déséquilibre dans la répartition professionnelle des forces productives et constitue le principal risque. Il peut y avoir une fausse idée que l'influence supplémentaire de la direction n'est pas nécessaire car le système résout ses problèmes de manière indépendante, mais cette situation peut changer au moment de la bifurcation. La courbe commence à fluctuer et vous pouvez parler de trois scénarios de développement ultérieur:

scénario 1 – le système lui-même est sorti d'un déséquilibre, ce qui a conduit à une répartition équilibrée des forces productives;

scénario 2 – le système est capable de maintenir un déséquilibre de la répartition professionnelle des forces productives au niveau existant, c'est-à-dire que les mesures mises en œuvre ont partiellement influencé le système;

scénario 3 – le système était incapable de maintenir les processus en cours, ce qui entraînait un déséquilibre dans la répartition professionnelle des forces productives.

La septième étape - à laquelle il y a une correction ou la création de nouvelles mesures pour surmonter le déséquilibre de la répartition professionnelle des forces productives.

La huitième étape finale prévoit les tâches suivantes: la formation d'un concept de recherche et d'un système de principes de recherche; justification des hypothèses et des dispositions conceptuelles de la recherche; formation de bases épistémologiques de la recherche; la création d'une base catégorique à des fins de recherche; justification des liens existants avec d'autres sciences.

Dans ces conditions, il convient de mettre au point un appareil méthodologique permettant d'identifier le déséquilibre de la division professionnelle des forces productives de la région.

L'auteur propose une approche méthodique propre à l'identification du déséquilibre de la répartition professionnelle du capital humain des forces productives de la région, qui comprend les étapes suivantes:

Étape 1. Formation de la base d'information et d'analyse de l'étude sur les indicateurs reflétant le déséquilibre de la répartition professionnelle des forces productives. Le but de cette phase est d'identifier des indicateurs pouvant refléter à la fois la perspective et

l'état rétrospectif du système. La tâche consiste à sélectionner une méthode de recherche qui nous permettra de construire un modèle décrivant l'état rétrospectif du système.

Étape 2. Faire correspondre les modèles de régression avec les variables fictives et sélectionner les modèles les plus appropriés en fonction des critères d'évaluation de son adéquation. L'objectif est de trouver les points de la bifurcation de la justification qui sont résolus en déterminant le contenu des variables fictives sélectionnées incluses dans le modèle; la formation de conclusions analytiques sur les lois rétrospectives du développement du déséquilibre de la répartition professionnelle des forces productives.

Étape 3. Prévision de la nécessité du capital humain des forces productives de la région. L'objectif est de déterminer l'évolution de la demande de professions en fonction des besoins des entreprises en salariés par type d'activité économique, sur la base de la prévision des volumes d'investissements (I) et des produits (biens et services) réalisés par entreprises (PR) par types d'activités économiques.

Étape 4. La prévision des indicateurs de développement des types d'activités économiques permet de déterminer les types d'activités économiques prioritaires pour la région et, selon eux, d'identifier le déséquilibre de la répartition professionnelle du capital humain des forces productives de la région.

D'après les résultats de l'approbation de l'approche méthodologique proposée, on peut conclure que le déséquilibre de la répartition professionnelle du capital humain des forces productives de la région est influencé par les processus en cours dans l'économie nationale. Les changements structurels et dynamiques intervenus par types d'activités économiques définissent les contours de la gestion stratégique des déséquilibres. L'analyse et la prévision directes du niveau de développement économique de la région ont servi de base à la prise de bonnes décisions de gestion en ce qui concerne le contour tactique de la gestion. Cela donne lieu à de nouvelles recherches sur le déséquilibre afin de déterminer les facteurs qui influenceront le processus de formation et de développement du déséquilibre de la répartition professionnelle du capital humain des forces productives de la région.

Références

1. Л. Григорьев, и М. Саликов, Риски и глобальные дисбалансы. [Online]. Available: <http://www.perspektivy.info/>. Accessed on: March 15, 2019.
2. Л. Гриневич, "Концептуальні положення регулювання професійного розподілу продуктивних сил на регіональних ринках праці", Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки, вип. 14, част. 3, с. 96 – 100, 2015.
3. Н. І. Купалова, та А. В. Кліновський, *Розвиток та розміщення продуктивних сил регіону : соціально-економічні аспекти*. Тернопіль: Терноп. комерч. ін-т, 2005.
4. В. Приймак, *Регіональні ринки праці України : трансформація та механізми регулювання : монографія*. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2003.

ЦИКЛИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В МОДЕЛЯХ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Современная теория экономических циклов тесно связана с базовыми проблемами синергетической экономики. Данный подход подразумевает наличие разного рода нелинейных взаимодействий в экономической среде.

Именно здесь и находится основное отличие методологии нелинейной экономической динамики от традиционной теории деловых циклов. Ярким примером этому является наблюдаемое нерегулярное экономическое поведение в сугубо детерминированных системах, подтвержденное реальными данными.

Сам по себе факт существования эндогенного динамического хаоса в экономических системах не может иметь удовлетворительного объяснения в рамках традиционных подходов таких, например, как метод сравнительной статики Самуэльсона. Это, в свою очередь, порождает проблему предсказания динамики экономических процессов с учетом существенно нелинейных механизмов, свойственных реально функционирующим экономическим структурам.

Присутствие динамического хаоса ставит под сомнение достоверность экономического прогнозирования в долгосрочной экономической перспективе и делает неэффективным применение методов эконометрического анализа как процедуры верификации выдвинутых теоретических постулатов. Наличие концепции экономического хаоса с соответствующими сценариями перехода к нему от регулярного (циклического) поведения может оказать негативное влияние на объяснение экономических явлений в исторической ретроспективе и, тем более, на построение прогнозов будущего.

В конце прошлого века известный американский математик С. Смейл в своей знаменитой лекции в Филдсовском институте Торонто, посвященной важным проблемам математики следующего столетия, прямо утверждал о необходимости создания новых экономических теорий с точки зрения динамических систем [1].

Речь шла о пересечении экономических и математических формализмов на феноменологическом уровне в направлении расширения математических моделей общей теории экономического равновесия с учетом корректирования цен на нескольких рынках. Здесь имеется в виду теория равновесия цен истоки которой идут от Л. Вальраса к Эрроу и Дебре.

В частности, подход С. Смейла базируется на понятии избыточного спроса, то есть разностью

между спросом и предложением, который является генератором динамического поведения системы. При этом основными переменными являются цены, зависящие от времени.

Сама же математическая модель является системой дифференциальных уравнений для формирования временной эволюции цен при воздействии значимых экономических факторов.

В настоящем исследовании предлагается в некотором смысле альтернативный подход к данной проблеме, основанный на применении распределенных в непрерывном времени запаздываний на стороне спроса. В общем случае, модель конкурентных рынков может быть представлена как система нелинейных интегральных уравнений типа Гаммерштейна для переменных цен.

Рассмотрим математическую модель взаимодействия на двух рынках.

Не нарушая общности, допустим, что функции спроса на каждом из рынков являются линейными функциями цены:

$$\begin{cases} D_1(p_1, p_2) = d_{10} + d_{11}p_1 + d_{12}p_2, \\ D_2(p_1, p_2) = d_{20} + d_{21}p_1 + d_{22}p_2. \end{cases}$$

где p_1, p_2 – переменные во времени цены на каждом из рынков; $d_{ij}, i, j = 0, 1, 2$ – постоянные коэффициенты. Относительно функций предложения полагаем существенно нелинейную зависимость, например, квадратичную форму по p_1, p_2 :

$$\begin{cases} S_1(p_1, p_2) = s_{10} + s_{11}p_1 + s_{12}p_2 + s_{120}p_1^2 + \\ + s_{111}p_1p_2 + s_{102}p_2^2, \\ S_2(p_1, p_2) = s_{20} + s_{21}p_1 + s_{22}p_2 + s_{220}p_1^2 + \\ + s_{211}p_1p_2 + s_{202}p_2^2. \end{cases}$$

Здесь также считаем все структурные коэффициенты при p_1, p_2 постоянными величинами. Динамический процесс формируется в условиях допущения о том, что спрос на каждом из рынков зависит от всех предшествующих значений во времени функции предложения. В частности, в качестве распределенных запаздываний выберем

$$K_i(t - \tau) = \mu_i e^{-\mu_i(t - \tau)}, \quad \mu_i > 0, \quad i = 1, 2$$

Таким образом, получим следующую динамическую модель рыночной конкуренции на двух рынках:

$$D_i(p_1, p_2) = \int_0^t K_i(t-\tau) S_i(p_1(\tau), p_2(\tau)) d\tau, \quad (1)$$

Система двух интегральных уравнений (1) относительно $p_1(t), p_2(t)$ путем дифференцирования сводится к системе двух нелинейных обыкновенных дифференциальных уравнений с постоянными коэффициентами:

$$\frac{dD_i(p_1(t), p_2(t))}{dt} = \mu_i (S_i(p_1(t), p_2(t)) - D_i(p_1(t), p_2(t))), \quad i=1,2 \quad (2)$$

При помощи линейного преобразования

$$p_1 = q_{11}x_1 + q_{12}x_2, \quad p_2 = q_{21}x_1 + q_{22}x_2$$

получим

$$\begin{aligned} \dot{x}_1 &= \lambda \cdot x_1 - x_2 + a_{20} \frac{x_1^2}{2} + a_{11}x_1x_2 + a_{02} \frac{x_2^2}{2}, \\ \dot{x}_2 &= x_1 + \lambda x_2 + b_{20} \frac{x_1^2}{2} + b_{11}x_1x_2 + b_{02} \frac{x_2^2}{2}. \end{aligned} \quad (3)$$

где λ – малая знакопеременная величина и все остальные коэффициенты – постоянные числа. Если ввести комплекснозначную переменную

$z = x_1 + ix_2$, $i^2 = -1$, то система (3) будет представлена в виде одного дифференциального уравнения первого порядка относительно z :

$$\dot{z} = (\lambda + i) \cdot z + g_{20} \frac{z^2}{2} + g_{11}z\bar{z} + g_{02} \frac{\bar{z}^2}{2}, \quad (4)$$

где $\bar{z} = x_1 - ix_2$ – сопряженная величина по отношению к z ;

$$g_{jk} = g_{jk}(a_{jk}, b_{jk}), \quad j, k = 0, 1, 2, \quad j+k=2$$

О периодических решениях уравнения (4) и, соответственно, системы (3) известно достаточно много [2]. В данной работе приведены условия, при которых (3) является консервативной системой, т.е. имеет бесконечный набор периодических траекторий вокруг тривиального положения равновесия. В диссипативной системе существуют предельные циклы и их количество вокруг положения равновесия не может быть больше 3. Условия сосуществования трех предельных циклов в зависимости от параметров системы (3) запишется так:

$$\begin{cases} 2b_{11} = 3a_{20} + 5a_{02}, \\ 2a_{11} = 5b_{20} + 3b_{02} \end{cases} \quad (5)$$

В данном исследовании основное внимание при изучении моделей рыночной конкуренции уделено процессам с выраженным осцилляционным поведением. Прогнозирование циклических режимов, обнаружение скрытых периодичностей всегда востребовано при исследовании только теории дифференциальных уравнений, но и качественных свойств моделей экономической своей сути есть достаточно сложная проблема не

динамики, описываемых системой двух обыкновенных дифференциальных уравнений с квадратичными нелинейностями. Изучение феномена возникновения эндогенных циклов по соответствующим разделам экономического анализа.

До сих пор остается открытым вопрос о количестве предельных циклов в системе (3) – частный случай так называемой шестнадцатой проблемы Гильберта. Наиболее важные свойства циклического поведения в моделях рыночной конкуренции проявляются на границах устойчивости динамических режимов, где могут происходить всевозможные бифуркации и катастрофы.

Вследствие принципиальной структурной неустойчивости экономических систем относительно малых возмущений параметров на объектах рыночной структуры могут наблюдаться абсолютно различные типы качественного поведения [3].

Такую динамику с перечисленными качественными особенностями демонстрируют участники конкурентного взаимодействия на двух рынках. При этом мы наблюдаем достаточно сложное поведение самоорганизующейся рыночной структуры.

В случае увеличения числа рынков даже до трех возможно появление принципиально новых сложных типов динамического поведения.

Таковыми следует считать инвариантные торы, характерные для двух независимых колебательных режимов, различные виды внутренних резонансов при наличии кратных частот вышеуказанных колебаний, а также нерегулярная хаотического поведения с ограниченным горизонтом прогноза. Последний тип динамического описания в литературе принято называть “странным аттрактором”.

Данный аттрактор существенным образом переформирует динамику эволюции модели рыночной конкуренции, что крайне затрудняет возможности планирования желаемых экономических показателей, предъявляемых к системе [4, 5].

Список литературы

1. К. Сино, С. Смейл, и А. Шенсине, *Современные проблемы хаоса и нелинейности*, Ижевск: Институт комп. исследований, 2002.
2. H. Zoladek, “Quadratic systems with center and their perturbations”, J. Diff. Equations, Vol. 109. p. 223–273, 1994.
3. А. В. Воронин, *Циклы в задачах нелинейной макроэкономики*, Х.: ВД “ИНЖЭК”, 2006.
4. Ю. В. Яковец, *Циклы. Кризисы. Прогнозы*, М.: Наука, 1999.
5. Ю. В. Яковец, *Прогнозирование циклов кризисов*, М.: МФК, 2000.

BUSINESS DEVELOPMENT: ESSENCE CONCEPT AND MAIN STRATEGIES

In modern economic conditions, the enterprise must meet the requirements of consumers, quickly adapt to changes in the internal and external enterprises, due to the need for successful competition in the market and the achievement of competitive advantages. Given the current state of development of the economy, which is characterized by instability, uncertainty and high rate of change, effective long-term operation of the enterprise is possible provided its development.

The problems of the development of enterprises paid attention to many domestic and foreign scientists, such as E. Korotkov, V. Ponomarenko, M. Afanasyev, V. Rogozhin, V. Rudyka, A. Averyanov, V. Rapoport, E. Yakovenko, B. Kuchin, R. Eremichuk, D. Evdokimov, R. Akoff, S. Moherny, V. Busel, V. Zabrodsky, M. Kyzym, R. Ansoff.

The complexity and ambiguity of the definition of the development of the enterprise led to the existence of different approaches to its definition.

M. Afanasyev, V. Rogozhin and V. Rudyka define development as an objective change only of qualitative characteristics of the system, which is determined both by the fundamental laws of nature (unity and struggle of opposites, the transfer of quantity to quality, development of society by spiral and upward), and the laws of the functioning of specific systems (aging equipment, accumulation of experience and knowledge of workers, depletion of natural resources), in which the new properties of the system are formed [1, p. 27].

V. Zabrodsky and M. Kyzym consider the development of economic and production systems as a process of transition of the economic and production system into a new, better-quality state by accumulating quantitative potential, changes and complications of structure and composition, resulting in an increase in its ability to resist the destructive effects of the external environment and efficiency of functioning [2].

R. Acoff sees development as a process of increasing the possibilities and the desire to meet their own needs and needs of others [3].

O. Rayevnyeva considers the development of the enterprise as a unique process of transformation of the open system in space and time, which is characterized by a permanent change in the global goals of its existence by forming a new dissipative structure and translating it into a new attractor (one of the alternative trajectories of enterprise development) functioning [4, p. 108].

O. Gaponenko and A. Pakruhyna consider development as moving forward, developing new features, the emergence of new structural characteristics

of the object, its evolution, improvement, improvement, progress, and growth and expansion [5, c. 11].

Economic development, according to Evdokimova D., is a dynamic multivariate cyclic process that has a spiral shape and is manifested through quantitative and qualitative changes in the structure of the system while maintaining its integrity, and its stability is ensured only under conditions of its control over the system [6, c. 8].

Under the development Melnyk L. understands the irreversible, directed, logical change of the system on the basis of the implementation of internally inherent mechanisms of self-organization [7].

Despite a large number of scientific works, which explores the concept of "enterprise development", there is currently no single definition of this category. The analysis of existing points of view regarding the understanding of the essence of enterprise development allows to distinguish the following components of the definition of enterprise development: quantitative and qualitative changes, process character, set of processes, resistance to the influence of the external environment, increase opportunities.

In the general sense, development is irreversible, directed, natural change of material and ideal objects. Only the simultaneous presence of all three of these properties highlights the processes of development among other changes [8, c. 561].

A. Dukus [9] and L. Melnyk [10] emphasize that development is not always connected with only progressive changes (sometimes it can go and regressively until extinction), but this process is perceived as a kind of antipode of destruction, that is, destruction.

Maslenikova N., Belyaev A., Korotkov E., Smirnov E., Afanasyev M., Rogozhin V., Rudyka V. distinguish evolutionary and revolutionary forms of development, as well as progressive and regressive development [11].

Zabrodsky L. distinguishes three forms of development: market development, organizational development, business development [12, c. 42].

In order to provide a long-term development course for an enterprise it is expedient to develop an enterprise development strategy that will enable them to prepare available resources for opportunities that can be opened in the future in order to achieve the strategic goals set.

The choice of a company's development strategy depends on the external and internal conditions of its management, but one can single out general approaches to formulating the company's strategy.

Possible strategies for enterprise development lie in a very wide range [9]:

- 1) intensive growth and sales growth;
- 2) product development;
- 3) market development;
- 4) diversification;
- 5) integration.

Foreign and domestic scientific literature [13-16] broadly defines the basic strategies of enterprise development, based on four approaches to growth and associated with changing the existing state to the desired one or more of the five elements (market, product, technology, firm position in the middle of the industry):

concentrated growth strategies (strengthening market position, market development, product development);

integrated growth strategies (reverse vertical integration, direct vertical integration);

diversified growth strategies (centrifugal diversification, horizontal diversification, conglomerate diversification);

reduction strategies (elimination, harvesting, reduction, cost reduction).

Modern enterprises are developing in a changing environment, which confirms the need for practical application of enterprise development strategies in order to achieve strategic goals, efficient use of available resources, and the provision of competitive advantages. The developed strategy of enterprise development should ensure that its internal forces and capabilities are matched to external needs and conditions.

The development strategy of the enterprise will allow us to consider possible ways to achieve the set goals, based on the analysis of the influence of factors of the external and internal environment of the enterprise and is directed at choosing the optimal strategy of the enterprise and the process of its formation. Usually, enterprises develop several strategic plans, and accept for implementation those of them that are characterized by acceptable indicators of their economic efficiency, in the calculation of which the main problem is the assessment of risks.

For further development and use of competitive advantages for the enterprise, it is expedient to improve the processes of planning their activities and formulate new strategies for their development. Strategic planning will allow the company time to consider internal and external factors which provide favorable conditions effective functioning.

The strategy of planning the activities of enterprises is necessary for its effective functioning in modern economic conditions. The strategy enables the company to effectively use available resources, adapt it more quickly to changes in the external environment, coordinate the work of various structural divisions of the enterprise, is an effective tool for achieving the

goals set in conditions of uncertainty of the environment.

In further research it is planned to pay attention to the improvement of the scheme of the strategic planning process of the enterprise, which will enable to increase the efficiency of making management decisions through more accurate risk assessment.

It is also planned to consider the risk assessment process of the enterprise at each stage of the strategic planning process of the enterprise, depending on its stage of life cycle in order to further manage the risks and optimize the process of strategic planning of enterprise development.

References

1. Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, и В. И. Рудыка, *Управление развитием предприятия*, Харьков: Издательский дом "ИНЖЭК", 2003.
2. В. А. Забродский, та Н. А. Кизим, "Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем", *Бизнес Информ*, с. 72, 2000.
3. Р. Акофф, *Акофф о менеджменте*. СПб.: Питер, 2002.
4. О. В. Раєвнева, *Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі*, Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006.
5. А. Л. Гапоненко, та А. П. Панкрухин, *Стратегическое управление*, М.: Изд-во "ОМЕГА-ЛТ", 2006.
6. Д. М. Євдокимова, "Державне регулювання економічного розвитку", дис. канд. екон. наук, Київ. нац. екон. ун-т, Київ, 2002.
7. Л. Г. Мельник, *Экономика развития*. Сумы: ИТД "Университетская книга", 2006.
8. Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, та В. Г. Панов, *Философский энциклопедический словарь*, М.: Сов. Энциклопедия, 1983.
9. А. В. Дакус, та Н. О. Сімченко, "Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення", *Актуальні проблеми економіки та управління*, № 6, 2012. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>. Дата звернення: Бер. 26, 2019.
10. Л. Г. Мельник, *Основи стійкого розвитку*, Суми: ВТД "Університетська книга", 2006.
11. Ю. С. Погорелов, "Розвиток підприємства: поняття та види", *Культура народів Причорномор'я*, № 88, с. 75-81, 2006. [Електронний ресурс] Доступно: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36617/21-Pogorelov.pdf?sequence=1>. Дата звернення: Бер. 26, 2019.
12. Л. Д. Забродська, *Стратегічне управління: реалізація стратегії*, Харків: Консул, 2004.
13. М. Портер, *Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов*, М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
14. И. Ансофф, *Стратегическое управление*, Москва, СССР: Экономика, 1989.
15. Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, та Л. П. Артеменко, *Стратегічне управління*. Київ, Україна: Центр учбової літератури, 2009.
16. О. С. Виханский, *Стратегическое управление*, М.: Гардарики, 1998.

АНАЛІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Розвиток економіки держави в значній мірі залежить від рівня підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. Саме від результатів діяльності суб'єктів підприємницької діяльності (СПД), від їх активності та спроможності своєчасно та якісно реагувати на зміни зовнішнього середовища, що за умови інноваційної економіки є постійними, в значній мірі залежить розвиток як економіки держави в цілому, так і окремого регіону зокрема.

Значний внесок в розвиток та стан економіки України здійснюють СПД Харківської області, як однієї з найбільш провідних областей держави. Так, на 01.01.2018 р. за кількістю малих підприємств Харківська область посідає четверте місце (1-е м. Київ, 2-ге Дніпропетровська область, 3-є Одеська область), їх кількість складає 21 461 підприємство (з яких 18297 є мікропідприємствами). Кількість середніх підприємств Харківської області склала 1 122, що дозволило зайняти третє місце (1-е м. Київ, 2-ге Дніпропетровська область), що доводить значний вклад Харківської області в розвиток економіки України в цілому [1].

Водночас загальна кількість підприємств Харківської області в 2018 р. порівняно з 2014 р. зменшилась на 2223 підприємства. Дані зміни відбулись за рахунок скорочення кількості підприємств, яке відбулось з кожною групою (з 01.01.2018 відповідно до Закону України від 05.10.2017 р. №2164-VIII "Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" всі підприємства поділяються на мікропідприємства, малі, середні або великі) не залежно від їх розміру. Так, в 2018 р. порівняно з 2014 р. кількість великих підприємств скоротилась з 26 до 14, малих підприємств з 3233 до 3164, мікропідприємств з 20492 до 18297 відповідно. Збільшилась тільки кількість середніх підприємств, так їх кількість в 2018 р. склала 1122 проти 1069 підприємств в 2014 р. [2]. Дана ситуація свідчить про погіршення умов ведення підприємницької діяльності.

Структура підприємств Харківської області за їх розміром наведена на рис. 1. В порівнянні зі структурою підприємств Харківської області в 2014 р. відбулись деякі зміни. Так, частка середніх підприємств збільшилась з 4,3 % до 4,9 %, частка малих та мікропідприємств зменшилась з 95,5 % до 95,0 %. Частка великих підприємств в структурі залишилась незмінною – 0,1 %.

На 01.01.2019 кількість суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб

Харківської області склала 149 144 особи. На 01.01.2018 у сфері середнього підприємництва та у сфері малого підприємництва працювало 203 912 осіб та 116 443 особи відповідно. (за даними Головного управління Державної фіскальної служби у Харківській області) [2].



Рис. 1. Структура підприємств Харківської області на 01.01.2018 р.

Протягом 2018 р. у Харківській області кількість новостворених фізичних осіб-підприємців у порівнянні з попереднім роком збільшилась на 30,1 % та склала 24 518 осіб, що свідчить про покращення умов створення та ведення підприємницької діяльності. Також, за жовтень – грудень 2018 року в Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України по Харківській області включено 1017 новостворених юридичних осіб та відокремлених підрозділів юридичних осіб без статусу юридичної особи (за даними Головного управління статистики у Харківській області) [1].

Станом на 01.01.2018 у сфері середнього підприємництва працювало 203 912 осіб, у сфері малого підприємництва – 116 443 особи (кількість зайнятих працівників, за даними Головного управління статистики у Харківській області).

Для забезпечення належних умов ведення підприємницької діяльності в Харківській області наявна досить широка та знаходиться в постійному розвитку інноваційна інфраструктура. Станом на 02.04.2018 інфраструктура підтримки малого та середнього підприємництва складається із 24 бізнес-центрів, 1 бізнес-інкубатора, 18 технопарків, 4 кластерів, 44 бірж, 9 лізингових центрів, 10 координаційних центрів, 44 страхових компаній, 144 аудиторських фірми, 2 інноваційних фондів, 137 інвестиційних компаній, 50 громадських об'єднань підприємців, 8 фондів підтримки підприємництва, 315 установ, які надають консультування з питань комерційної діяльності й керування, 359 небанківських фінансових установ [3].

З метою покращення умов ведення підприємницької діяльності в Харківській області успішно реалізуються заходи Програми сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Харківській області на 2016 – 2020 роки, затвердженої рішенням Харківської обласної ради від 08 вересня 2016 року № 245-VII (зі змінами). Так, з метою покращення підприємницького середовища в місті, розробки і впровадження шляхів та механізмів удосконалення процедури видачі документів дозвільного характеру, отримання яких надає суб'єкту господарювання право на здійснення господарської діяльності або певних видів господарської діяльності, було створено та спрямовано роботу Центру надання адміністративних послуг м. Харкова та його територіальних підрозділів.

Про результативність та ефективність проведення заходів з покращення умов щодо ведення підприємницької діяльності говорить й той факт, що надходження у 2018 році в економіку Харківської області склали 11,6 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу).

Так, Обсяг залучених з початку інвестування прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку Харкова на 31.12.2018 склав 407,7 млн. дол. З країн ЄС вкладено 300,4 млн. дол. інвестицій, з інших країн світу 107,3 млн. дол. Структура прямих інвестицій за країнами-інвесторами надана на рис. 2. Обсяг прямих інвестицій в Харківську область в 2018 р. Так, країно-інвестором, від якої надійшло найбільше прямих інвестицій є Кіпр, надходження з якого склали 211,5 млн. дол. Закриває першу десятку країн (за обсягом прямих інвестицій) Люксембург надходження від якого склали 6,7 млн. дол.

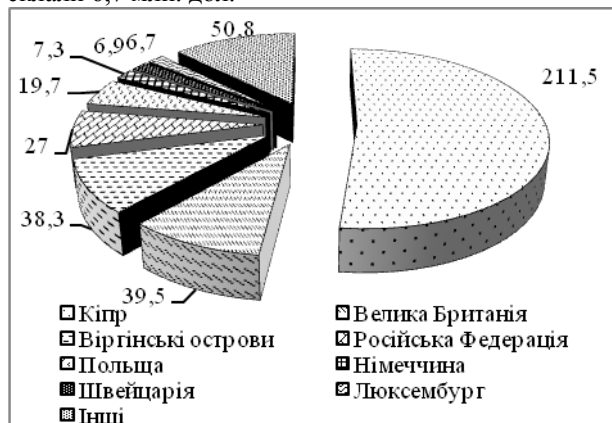


Рис. 2. Загальний обсяг прямих інвестицій в Харківську область на 31.12.2018 р. (млн. дол.)

З метою збереження вектору щодо покращення умов підприємницької діяльності та залучення нових інвесторів в Харківській області продовжується та ведеться постійна робота щодо розробки та проведення заохочувальних заходів. Так, в листопаді 2017 р. Харківською міською радою була затверджена Програма підтримки розвитку підприємництва у м. Харкові на 2018–2022 роки. Головною метою даної програми було визначено

створення сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності, поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу, підвищення його ролі у вирішенні завдань розвитку міста. Основними завданнями даної програми було визнано:

активізація роботи місцевих органів влади щодо створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва;

формування сприятливих нормативно-правових умов для започаткування та ефективного провадження підприємницької діяльності на основі дерегуляції та дебіюрократизації регуляторної політики у сфері господарської діяльності;

впровадження нових фінансово-економічних та організаційних технологій підтримки розвитку підприємництва;

удосконалення ресурсної підтримки суб'єктів підприємництва;

пропаганда і популяризація підприємницької діяльності, розширення можливостей інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання;

удосконалення системи консультативних послуг для підприємств;

створення умов розвитку виробничих підприємств для збільшення кількості нових робочих місць, зниження рівня безробіття;

підтримка ділової та інвестиційної активності, розвиток конкуренції на ринку товарів та послуг;

стимулювання підприємницької ініціативи;

підвищення ефективності діяльності Центру надання адміністративних послуг м. Харкова та його територіальних підрозділів;

розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, підвищення якості та розширення спектра послуг [4].

Таким чином, аналіз підприємницької діяльності в Харківській області підтверджує особливий статус Харківської області в якій постійно покращуються умови підприємницького середовища.

Список літератури

1. Головне управління статистики у Харківській області. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://kh.ukrstat.gov.ua>. Дата звернення: Бер. 27, 2019.
2. Головне управління Державної фіскальної служби у Харківській області [Електронний ресурс]. Доступно: <http://kh.sfs.gov.ua/dfs-u-regioni/golov-upr/>. Дата звернення: Бер. 27, 2019.
3. Аналітична довідка щодо сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Харківській області за IV квартал 2018 року [Електронний ресурс]. Доступно: <https://kharkivoda.gov.ua/content/documents/431/43045>. Дата звернення: Бер. 27, 2019.
4. Про затвердження Програми підтримки розвитку підприємництва у м. Харкові на 2018-2022 роки [Електронний ресурс]. Доступно: <http://kharkiv.rocks/reestr/663864>. Дата звернення: Бер. 27, 2019.

ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Період глибоких трансформаційних процесів в економіці України, тривалість якого є непередбачуваною, характеризується складністю і новизною вирішуваних проблем. Це спровокувало природне прагнення науковців-економістів і практиків управління до вирішення кризових моментів. Однак, основна увага була сконцентрована не на сфері управління виробництвом, а на сфері управління власністю [1]. Як відомо, зміна форми власності не є гарантією перетворення підприємств у повноцінних суб'єктів ринкових відносин і зростання ефективності їхнього господарювання [2], так само не може розквітати суспільство, де головні інтереси пов'язані не з виробництвом, а з перерозподілом матеріальних благ і з приватизацією власності, створеної раніше. Цю думку поділяє відомий економіст В. Рязанов, наполягаючи на необхідності відновлення об'єктивно існуючого пріоритету виробництва [3].

На думку В. С. Пономаренка, яка цілком співпадає з висновками американських вчених Б. Айкса і Р. Рітермана [4], сучасне підприємство має істотні відмінності за цілями функціонування і методами їхнього досягнення від своїх попередників, що вимагає використання принципово інших методів управління, звернення до так званого нового типу управління.

Нажаль, керівники вітчизняних підприємств досить часто вважають за краще адаптувати стару систему управління до швидко мінливих умов ринку, що, як правильно підкреслює Л. Страхова, не може стати базою вирішення накопичених проблем [5]. Мова йде про абсолютну неприпустимість використання старих методів управління без їхньої розумної адаптації до нових умов економічної дійсності.

Розуміння специфіки сучасного ринку стає можливим за умови ретельного вивчення головних дійових осіб ринкових процесів – підприємств та їхніх об'єднань у різних формах. Займаючи центральне місце в господарському комплексі будь-якої країни, виступаючи первинною ланкою суспільного поділу праці, підприємство забезпечує створення національного доходу, є виробником та активним учасником процесу відтворення на основі самооплатності і самостійності. Економічна діяльність може здійснюватися різними суб'єктами – індивідуальними особами, їхніми об'єднаннями, державою, але домінуюче місце серед суб'єктів господарювання належить підприємствам, що зумовлено їхніми особливими економічними і

соціальними функціями в економічній системі будь-якої країни. У точному значенні слова підприємством вважається організація, яка займається, переважно, одним видом діяльності і виконує певні функції з виробництва товарів і послуг. Але, на сьогоднішній день існує безліч тлумачень сутності та змісту поняття “підприємство”, адже воно, на думку переважної кількості фахівців [6], є узагальнюючим (збірним). По-перше, воно визначає підприємства як суб'єкти господарського права стосовно всіх форм і видів власності в Україні, по-друге, це поняття є загальногалузевим, тобто взагалі визначає промислові (фабрики, заводи, шахти), будівельні, транспортні, сільськогосподарські, торговельні та інші підприємства.

Значну увагу приділено розгляду сутності підприємства у законодавчих матеріалах нашої країни [7]. Так, Господарський кодекс України розглядає підприємство як самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади, або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом та іншими законами України. Як суб'єкт господарювання, підприємство є товаровиробником, трудовий колектив якого на професійній основі виробляє і реалізує свій товар з метою отримання прибутку, як суб'єкт права, воно є юридичною особою, яка не має у своєму складі інших юридичних осіб, чим воно суттєво відрізняється від об'єднань підприємств [7].

Безліч визначень поняття “підприємство” доповнюють, дублюють, а іноді, навіть, суперечать одне одному. Часто наукові джерела містять двоякий погляд на підприємства: з одного боку, розглядають як складні матеріально-технологічні й соціальні системи, які забезпечують виробництво економічних благ, з іншого – як діяльність з організації виробництва товарів та послуг [8].

Популярним у літературі є погляд на підприємство, як єдність майна, прав, обов'язків та відносин з іншими підприємствами та особами [8]. Нерідко воно визначається як організаційна форма господарювання [9], ще частіше як майнова відокремлена господарська одиниця, призначена для вирішення виробничих завдань, досягнення господарських цілей та здатна до самовідтворення. З

метою виділення підприємства з інших форм організації діяльності, його визначають як самостійний господарюючий суб'єкт для виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку. Згідно до думок колективу авторів у [10], підприємство – це досить складна, відкрита, індивідуальна, динамічна, виробничо-господарська й соціально-економічна система, яка вимагає ефективного управління, стійкого розвитку, зростання конкурентоспроможності та забезпечення лідерства на внутрішньому та зовнішньому ринках [10]. Саме дослідження підприємства як системи, спровокувало його вивчення з виробничо-технічної, організаційної, соціальної, економічної, інформаційної, екологічної, адміністративно-правової точок зору:

1. Виробничо-технічний погляд. Підприємство – техніко-технологічний комплекс, система робочих машин та механізмів, які відповідають його потужності та видам продукції (робіт, послуг), що випускаються.

2. Організаційний погляд. Підприємство є виробничою одиницею економіки країни з певними внутрішньою структурою, зовнішнім оточенням, закономірностями функціонування та розвитку.

3. Соціальний погляд. Підприємство – це соціальна підсистема суспільства, завдяки якій здійснюється взаємодія суспільних, колективних і особистих інтересів.

4. Економічний погляд. Підприємство є відокремленою ланкою галузі, яка визначається певною господарською, фінансовою, економічною самостійністю. Економічна система підприємства охоплює його економічні відносини з державою, державним бюджетом, організаціями ринкової інфраструктури, постачальниками виробничих ресурсів та споживачами продукції, населенням, а також внутрішні відносини між підрозділами підприємства, між останніми та апаратом управління.

5. Інформаційний погляд. Підприємство – це складна динамічна система, що характеризується значним обсягом, інтенсивністю та різноспрямованістю інформаційних зв'язків між підсистемами й елементами, а також зовнішнім оточенням.

6. Екологічний погляд – це виробничо-екологічна система, яка взаємодіє із зовнішнім оточенням шляхом матеріально-енергетичного обміну.

7. Адміністративно-правовий погляд. Підприємство є юридичною особою з встановленими державою в законодавчому порядку правами та обов'язками.

8. Погляд економічних відносин. Підприємство являє собою складну підприємницьку структуру, для якої характерні виробничо-технологічна та організаційно-економічна єдність, господарська самостійність.

Взагалі економічна наука розглядає підприємство не тільки і не стільки як організаційний комплекс засобів виробництва, скільки як статутний господарюючий суб'єкт, який здійснює виробничу, науково-дослідну, комерційну та іншу господарську діяльність, втілюючи результати в матеріальних цінностях, товарах, послугах і всьому іншому, що становить його продукцію. Все це визначає головну роль підприємства в соціально-економічній системі району, держави, суспільства, водночас відрізняє його від інших організаційно-економічних суб'єктів. Діяльність сучасних підприємств є різноманітною, її мета і характер можуть бути абсолютно різними, через що можна спостерігати широку палітру видів діючих підприємств, які класифікуються за цілим рядом ознак. Питання класифікації є вкрай важливим при розробці ефективного алгоритму управління, адже основні характеристики підприємства, спрямованість діяльності, галузева приналежність, особливості структури та функціонування суттєво впливають на побудову управлінських систем, а, отже, й очікувані результати управління.

Дослідження поглядів науковців дозволило визначити місце промислового підприємства у їхньому загальному розмаїтті, розкрити його сутність та виявити особливості, що дозволить розробити дієвий механізм управління, дослідити можливості та перешкоди на шляху формування та впровадження інформаційних процесів в управління сучасним промисловим підприємством.

Список літератури

- 1.Б. Мильнер, “Кризис управления”, *Вопросы экономики*, № 1, с. 79–91, 1993.
2. Е. Н. Селянина, *Планирование на предприятии в условиях рыночной экономики*. М.: Российский заочный институт текстильной и легкой промышленности, 1993.
- 3.В. Рязанов, “Стратегия после “шока”, *Российский экономический журнал*, № 6, с. 3–14, 1993.
- 4.Б. Айкс, “От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода”, *Вопросы экономики*, № 8, с. 31-39, 1994.
5. Л. Страхова, “Организация управления промышленным предприятием (концептуальные положения)”, *Российский экономический журнал*, № 6, с. 60-70, 1993.
6. В. С. Щербина, *Господарське право*, К.: Юрінком Інтер, 2005.
7. Верховна Рада України. 3 сесія. (2003, Січ. 16). *Закон України № 436-IV, Господарський кодекс України*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. Дата звернення: Бер. 26, 2019.
8. С. Ф. Покропивний, *Економіка підприємства*. К.: КНЕУ, 2001.
9. Верховна Рада України. 7 сесія. (2017, Жовт. 10). *Закон № 2164-VIII, Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” щодо удосконалення деяких положень*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>. Дата звернення: Бер. 26, 2019.
10. Т. І. Лепейко та ін., *Концептуальні засади менеджменту в інформаційній економіці*. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010.

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ МІГРАЦІЙНОГО РУХУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Сучасна демографічна ситуація в Україні характеризується депопуляцією населення, що спровокована стабільним перевищенням смертності над народжуваністю, високим рівнем еміграції населення закордон, негативними наслідками воєнного стану на сході країни та складним економічним станом держави. Одним із напрямків подолання та істотного зменшення загрозливого впливу масштабів депопуляції населення є скорочення міграційних втрат. Оскільки наявність мінусового сальдо міграції спричинює значний дефіцит населення висококваліфікованого рівня та продуктивного віку, тобто держава втрачає якісний людський капітал, тим самим звужує потенційні можливості щодо розвитку власної економіки, покращення демографічної ситуації, вирішення комплексу проблем політичного, соціального та культурного характеру.

Більш того, глобалізаційні виклики сьогодення, мінливість демографічної ситуації, загострення міждержавної економічної нерівності та збільшення військових конфліктів в світі ставить як перед країнами-реципієнтами, так і перед країнами-донорами мігрантів актуальні запити щодо вирішення проблем збільшення міграційного потоку населення та врегулювання міграційної політики. Так, за даними Міжнародної організації міграції (МОМ) [1], за останні 25 років потоки міжнародної міграції збільшилися в 1,6 рази, а середньорічний приріст склав 3 %. З 7,3 млрд. населення світу 244 млн. – це мігранти, тобто кожен 30 житель планети задіяний у міжнародній міграції. За гендерною ознакою 52 % – це мігранти чоловічої статі та 48 % – це жінки, більшість міжнародних мігрантів (72%) мають працездатний вік (20 – 64 роки). За даними Світового міграційного звіту – 2018 [1], опублікованого МОМ, Україна посідає 7 місце серед країн-постачальників мігрантів, поступаючись лише Пакистану, Бангладешу, Китаю, Російській Федерації, Мехіко та Індії.

З огляду на це, назріла потреба у вивченні закономірностей міграційного руху населення та дослідження його наслідків для економічної безпеки нашої країни.

Аналіз останніх досліджень [1–4] дозволяє констатувати факт трактування світової міграції як складного та мультиаспектного соціально-економічного явища, мотиви, проблеми та наслідки якого вимагають комплексного підходу щодо розробки глобальних механізмів управління міграцією як на національному, так і на міжнародному рівні.

Безумовно, активізація розвитку міграції є наслідком зростання інтеграційних процесів, однак

окрім світових трендів, для України нарощення темпів еміграції має загрозливий характер. Так, за даними Державної служби статистики України [5], за останні 16 років кількість українців, що працюють, навчаються або мають іншу мету перебування закордоном, зростає в 2,6 рази.

Вітчизняні вчені [2–4] наголошують, що українців об'єднують спільні мотиви для еміграції закордон, серед яких першочерговими є: економічні (високий рівень безробіття, низький рівень життя та оплати праці); політичні (політична нестабільність, високий рівень корупції, втеча від переслідувань та дискримінації в Україні); соціальні (невідповідаюча запитам сьогодення система освіти, недосконала система охорони здоров'я та майже відсутні можливості для професійної самореалізації); військові (загроза безпеки життєдіяльності, вимушене переселення та втеча від воєнного конфлікту на Сході країни); екологічні (забруднене екологічне становище у більшості регіонів країни); етнічні та релігійні мотиви.

Доцільно зазначити, що відсутність вищезазначених проблем у країнах-реципієнтах українських мігрантів, серед яких лідерами є Польща, Чехія, Німеччина, США, Великобританія, Російська Федерація, Канада, Італія, та наявність у цих країнах значного осередку української діаспори значно полегшують адаптацію мігрантів та створюють сприятливі умови для їх неповернення на Батьківщину.

З метою дослідження рівня міграційного руху населення у регіональному розрізі, було класифіковано регіони України за наступними показниками: кількість прибулого населення до регіону, осіб; кількість вибулого населення з регіону, осіб; середньомісячна заробітна плата, грн. та кількість вільних вакансій, тис. од. При цьому, було проаналізовано зміну міграційного руху населення, а саме досліджено міграцію регіонів між кластерами у 2006 р., 2012 р. та 2017 р.

Так, за результатами проведеного кластерного та дискримінантного аналізу у 2006 р., 2012 р. та 2017 р. було отримано 4 кластери, що характеризують регіони з високим, середнім, нижче середнього та низьким рівнем міграційного руху населення.

Протягом досліджуваного періоду до кластеру з високим рівнем міграційного руху населення увійшло м. Київ, тоді як Дніпропетровський та Донецький регіони лише у 2006 р. та 2012 р. Цей кластер характеризується перевищенням кількості прибулого населення над кількістю вибулого. Також ці регіони мають розвинуту та розгалужену інфраструктуру, в них створено відповідні умови для залучення робочої сили.

Регіони є привабливими для інвесторів.

Стабільними представниками середнього кластеру, для якого характерним є те, що регіональні ринки праці мають середні по країні показники попиту на робочу силу та середній рівень оплати праці, є Харківський, Одеський, Львівський, Київський регіони.

До третього кластеру увійшли регіони, в яких рівень міграційного руху населення нижче середнього. Для більшості цих регіонів є притаманним перевищення кількості вибулого населення над кількістю прибулого. Також нижчою за середню по відношенню до інших регіонів є середньомісячна заробітна плата та обмежена кількість доступних вакансій на ринку праці. Постійними представниками цієї групи є Житомирська, Рівненська, Сумська, Хмельницька та Черкаська області.

Регіони з низьким рівнем міграційного руху населення увійшли до останнього низького кластеру. Так протягом досліджуваного періоду, Закарпатський, Кіровоградський та Чернівецький регіони є стабільними представниками цього кластеру. Для цих регіонів є властивим перевищення кількості вибулого населення над кількістю прибулого. Регіони характеризуються низьким рівнем попиту на робочу силу та відповідно низькою заробітною платою, є непривабливими для інвесторів.

Міграція між кластерами інших регіонів України пояснюється нерівномірністю економічного розвитку територій держави, слабкою міграційною політикою, відсутністю або слабкою підтримкою сприятливого інвестиційного клімату в регіоні, мінливістю та хаотичністю впровадження реформ на місцях, відсутністю розвинутої торговельної інфраструктури, низьким науково-технічним та інноваційним розвитком окремих регіонів, низьким рівнем їх економічної свободи, відсутністю відповідних природно-географічних умов та розвинених факторів виробництва тощо.

Дослідивши стан міграційного руху в Україні у регіональному розрізі, можна зазначити, що станом на 2018 р. регіонами-лідерами за показниками внутрішньої міграції (кількість прибулого населення значно більша за кількість вибулого) є Київський регіон, м. Київ, Одеський, Харківський та Дніпропетровський регіони. Не випадково ці регіони мають позитивний міграційний приріст, адже мають економічну спрямованість, розгалужену та розвинуту соціально-економічну інфраструктуру для трудової та освітньої міграції, є лідерами з розвитку промисловості та торгівлі, а, отже, пропонують значну кількість вакансій, кращі умови праці та високу заробітну плату. Що стосується зовнішньої міграції, то найбільш характерними її видами для України є трудова та освітня. Так, більше половини трудових мігрантів (57,4%) є представниками західних регіонів країни, що пояснюється географічною, культурною та мовною близькістю цих регіонів з європейськими країнами-реципієнтами українських мігрантів. В той же час, лише 5,7 % жителів північного регіону України

залучені до зовнішніх міграційних процесів [2].

Безумовно, міграція – це неоднозначний процес, який слід розглядати комплексно, адже, з однієї сторони, це явище сприяє раціональному перерозподілу трудових ресурсів, вирішує демографічні проблеми, стимулює розвиток НТП та обмін інноваціями й інформацією, збільшує валютні потоки та прискорює інтеграцію країни у світове господарство. Однак, для України як для країни-донора мігрантів, міграція є вкрай загрозливим та ризиковим процесом. Враховуючі сучасні тенденції міграційного руху населення України, а саме: абсолютне збільшення всіх типів міграції (еміграція, внутрішня міграція, зовнішня трудова та освітня міграція); нарощення обсягів довгострокової зовнішньої міграції; гендерно-вікові зміни у структурі міграції (збільшилась часта жінок серед емігрантів та значно омолодився склад мігрантів); прогресуюча тенденція серед молоді щодо інтеграції у країні навчання, вимагають нагальних реформ у законодавчій, політичній, економічній, освітній та медичних сферах.

Саме тому, уряд країни повинен сприяти забезпеченню гармонійного розвитку ринків праці та освітніх послуг, успішній інтеграції мігрантів на внутрішньому ринку праці, створенню сприятливого інвестиційного клімату в країні та розробити ефективну державну міграційну політику, що передбачатиме раціональне використання результатів міграції в інтересах розвитку та зменшення негативних проявів регіональної асиметрії міграційних процесів. Україна має значний міграційний потенціал та капітал, який слід розглядати як стратегічний ресурс для економічного розвитку держави.

Список літератури

1. The International Organization for Migration. World migration report 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: https://europewb.org.ua/wp-content/uploads/2018/01/wmr_2018_en.pdf. Дата звернення: Січ. 29, 2019.
2. К. Ю. Величко, Л. Л. Носач, та О. І. Печенка, “Міграційні процеси в Україні: сучасні тенденції та соціально-економічні наслідки”, *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг* : зб. наук. праць, вип. 2 (26), 2017, с. 232 – 246.
3. К. В. Шиманська, “Гендерна структура української еміграції: сучасні тенденції, трансформації та соціально-економічні наслідки”, *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, № 1, с. 184 – 188, 2017.
4. Б. П. Дмитрук, та І. Б. Чудаєва, “Еміграційні процеси в Україні: мотивації, тенденції та наслідки для країни”, *Економіка та держава*, № 1, с. 54 – 62, 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/3.pdf. Дата звернення: Січ. 29, 2019.
5. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua>. Дата звернення: Січ. 29, 2019.

СТАН ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКОВА (СІЧЕНЬ–ГРУДЕНЬ 1917 РОКУ)

В соціально-економічному житті Харкова, як і інших міст України протягом 1917 р. відбувались складні процеси, пов'язані з поглибленням кризових явищ. Їхній аналіз дозволить більш зрозуміти події, які відбувались загалом в Україні, як у 1917, так і наступних роках.

Перш за все, на розвиток промисловості України великий вплив мала Перша світова війна. Вона змінила умови життя, кон'юнктуру ринку, загострила всі фінансово-економічні відносини, а також внесла зміни як у розвиток самої промисловості, так і у чисельність та склад зайнятих робітників.

Всі процеси в економіці, пов'язані з війною, відбувались і в Харкові. З часом, майже всі великі й малі підприємства міста тим чи іншим чином працювали на потреби війни. На цих підприємствах було зайнято 24810 осіб [1, с. 53].

Як і взагалі в Україні, ті галузі господарства, які виконували воєнні замовлення, помітно зростали, тоді як виробництво засобів споживання поступово зменшувалось. Це було пов'язано з браком сировини, яку використовували для воєнних потреб. Крім війни, на розвиток економічного життя як всієї країни, так і окремих міст, великий вплив мали бурхливі політичні події, які відбувались протягом 1917 року.

Спираючись на архівні джерела (головним чином, фонд фабричної інспекції), господарську діяльність умовно можна розподілити на три періоди: перший – з січня – по кінець червня – початок липня; другий – з липня – по жовтень; третій – з листопада – по грудень. Обґрунтуємо цей розподіл, проаналізувавши, які процеси відбувались в цей час.

Перший етап характеризувався тим, що спостерігається розширення деяких підприємств та будівництво нових. Про це свідчить прийняття на роботу нових робітників. Так, на завод фон Дітмара з 31 грудня 1916 р. до 6 лютого 1917 р. було прийнято 76 нових робітників, на завод Гельферіх-Саде з 2 січня до 23 січня – 28 робітників, на завод ВЕК з 11 січня до 8 лютого – 319 робітників [2, с.192–193, 200, 205, 207, 212, 218, 219, 222, 225, 236, 237, 239, 242, 243, 248, 249, 251].

На деяких підприємствах, як наприклад, хімічно-фармацевтичній фабриці, акціонерному товаристві “Галеніка” та заводі “Загальної електричної компанії” (“ВЕК”) були встановлені нові парові котли, що є доказом нормальної роботи

підприємств [3, с.1–6; 4, с.1–5; 5, с.1, 5].

Будувались в цей час і нові підприємства. Так, наприкінці 1916 року – початку 1917 року в Харкові споруджувалась панчішно-трикотажна фабрика. Вона отримала назву “Большая Державинская Мануфактура” і була заснована товариством на паях Ш. Б. Липовского. Для цієї фабрики було побудовано спеціальне приміщення. Кількість робітників складала 267 осіб. У Сполучених Штатах Америки й Англії товариством були закуплені машини. Але їх монтування не було завершено. В січні 1917 року це підприємство вже випускало до 6000 панчіх щоденно. Частина виробів відправлялася до лазаретів міста [6, с. 42].

В перше півріччя 1917 року кількість підприємств Харкова продовжувала збільшуватися. Наприклад, 6 березня 1917 року була відкрита електромеханічна майстерня Ф. Декса, де працювало 50 осіб; 19 червня запрацював механічний завод П. І. Безчетвертного з 60 робітниками [7, с. 4, 7, 14].

Про те, що промисловість Харкова розвивалась і в неї вкладались кошти, свідчить і відновлення роботи евакуйованих до міста підприємств. Такі підприємства, як завод землеробних машин, залізних осей та вантажних возів О. А. Гордзяківського, машинобудівний завод акціонерного товариства “Герлях і Пульст”, “Загальна кампанія електрики “ВЕК”, фабрика антифрикційних запакувань Р. Чакет і К° замовили великий обсяг різних сортів заліза: листового, сортового, дахового, балки, чавун і таке інше. З цього можна зробити висновок, що вони планували поновити виробництво. Крім того, своїми замовленнями вони забезпечували роботу інших підприємств країни [8, с. 16–17].

Залишилися замовлення на розширення та обладнання підприємств, які працювали на оборону. Свої наряди на потребу чорних металів надіслали до канцелярії старшого фабричного інспектора Харківської губернії машинобудівний завод Акціонерного товариства “Герлях і Пульст”, Південно-російське товариство прядильної та канатної промисловості, Харківський паровозобудівний завод, завод О. А. Гордзяківського. Причому останній замовляв метал для спорудження нової електричної станції та побудови інших майстерень [8, с. 44, 48].

Про те, що підприємства закривались, або не працювали, даних фактично немає. Знайдена

інформація про закриття фабрики з виготовлення цукерок П. Ф. Романенкової, що сталося 1 січня 1917 року, у зв'язку з неможливістю своєчасно отримувати сировину та цукор. Також є відомості про скорочення виробництва на кондитерській фабриці Ж. Бормана, де було звільнено 400 робітників [9, с. 75].

Про стабільну роботу підприємств свідчать і показники виготовленої продукції. Так, заводом “Загальної електричної компанії” за січень-червень було виконано 149 замовлень на різні деталі, трансформатори, мотори, реостати та іншу продукцію. А за другу половину року лише 100 замовлень [10].

Таким чином, в період з січня по липень 1917 року кількість підприємств Харкова, що розгортали свою діяльність, була значно більшою, ніж закритих.

Другий період розпочинається з кінця червня – початку липня. В цей час починає зростати страйковий рух (це страйки чорноробів та друкарів). Щоб уникнути ускладнень, на таких підприємствах, як завод “Гельферіх-Саде”, акціонерне товариство “Герлях і Пульст”, Харківський паровозобудівний завод було оголошено, що підприємства припиняють свою діяльність у зв'язку з нестачею сировини, фінансовими труднощами та низьку продуктивність праці робітників, небажання працівників прийняти нові умови роботи та заборонаю адміністрацією фабрики виконувати свої обов'язки деяким майстрам та службовцям [11, с. 18; 12, с. 8-9, 12; 13, с. 16; 14, с. 96].

З червня до вересня також були закриті цегляний завод І. Г. Рутнікова, пивоварня та завод фруктових вод К. Д. Шадлуна, цукеркове виробництво С. Я. Полякова, цукеркова фабрика товариства А. С. Піскарьова, фарботерний заклад П. П. Карякіна, друкарні “Печатное Дело”, Ю. М. Беркмана, П. Д. Калугіна, пивоваренний завод Рейніке, цукеркова фабрика товариства “Дом Д. А. Жуков” [8, с. 81-82, 103].

Таким чином, з другої половини 1917 року деякі підприємства міста починають закриватися з двох причин – або нестача сировини та палива, або участь великої кількості робітників у страйках з економічними вимогами. Як бачимо, це були в основному дрібні підприємства.

І нарешті, для третього етапу – з листопада по грудень, було характерним масове закриття підприємств. Воно було пов'язане з їх націоналізацією та впровадженням робітничого контролю після жовтневих подій 1917 року. В цей період було закрито Харківський паровозобудівний завод, завод “Гельферіх-Саде”, газовий завод товариства водопостачання і газоосвітлення, акціонерне товариство “Загальна електрична компанія “ВЕК” [15, с. 13, 14; 16, с. 31-32].

В цей час вже закривались і великі підприємства. Причини закриття їх були не тільки

економічні, але й політичні, як засіб протесту підприємців проти нової влади.

Таким чином, на прикладі промислових підприємств, стає зрозумілим, що протягом 1917 року в економіці Харкова відбувались складні процеси, пов'язані з війною та загостренням політичної ситуації в країні. Так, до листопада, жодного підприємства, пов'язаного з металообробкою та машинобудуванням, закрито не було. Кількість підприємств, що змушені були згорнути випуск своєї продукції в цей період, була невеликою. Більшою мірою це були дрібні підприємства харчової промисловості, яким бракувало сировини. Періодично закривались підприємства в наслідок страйків. Але після досягнення угод з підприємцями, вони знов поновлювали роботу, як це було у випадках з друкарями.

Попри зміни в політичній ситуації країни, до середини 1917 року підприємства міста працювали стабільно. Але загальне погіршення економічної й політичної ситуації потроху почало дезорганізувати їх роботу, тому що з літа 1917 року у місті почалася хвиля страйків. Переговори з підприємцями затягувались. Це ще більше відбивалося на становищі промисловості. Політичні події відтісняли на другий план господарські питання, особливо з другої половини 1917 року.

Список літератури

1. Державний архів Харківської області .Ф. 922. Оп. 1. Спр. 481.
2. Центральний Державний Історичний архів України. Ф.2090. Оп. 2. Спр. 191.
3. Державний архів Харківської області. Ф. 922. Оп. 1. Спр. 205.
4. Державний архів Харківської області. Ф. 922. Оп. 1. Спр. 206.
5. Державний архів Харківської області. Ф. 922. Оп. 1. Спр. 211.
6. Державний архів Харківської області. Ф. 922. Оп. 1. Спр. 202.
7. Державний архів Харківської області. Ф. 922. Оп. 1. Спр. 214.
8. Державний архів Харківської області. Ф. 922. Оп. 1. Спр. 193.
9. В. Лобахін, “З історії робітничого руху в Харкові напередодні Лютневої революції (січень – лютий 1917 р.)”, *Літопис революції*, № 1, с. 64-77, 1930.
10. Державний архів Харківської області. Ф. 348. Оп. 2. Т. 2. Спр. 2477-2740.
11. Державний архів Харківської області. Ф. 45. Оп. 1. Спр. 192.
12. Державний архів Харківської області. Ф. 45. Оп. 1. Спр. 199.
13. Державний архів Харківської області. Ф. 45. Оп. 1. Спр. 217.
14. Державний архів Харківської області. Ф. 45. Оп. 1. Спр. 193.
15. Державний архів Харківської області. Ф. 922. Оп. 1. Спр. 216.
16. Державний архів Харківської області. Ф. 922. Оп. 1. Спр. 217.

ЗАСТОСУВАННЯ КОГНІТИВНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ІТ-СЕКТОРУ

Повільні темпи зростання економіки України у сучасному світовому просторі, обумовлюють необхідність виявлення біфуркаційних точок стану вітчизняної економічної системи, які дозволять перейти до абсолютно нових якостей її розвитку. Серед основних секторів вітчизняної економіки, що формують контур випереджаючого зростання, мають бути ІТ-сектор, сільське господарство, хімічна галузь, біоінженерія, “зелена” енергетика та інші, що мають високотехнологічний рівень доданої вартості та здатні стати так званим “локомотивом” для інших галузей. У цьому контексті, розвиток методичного інструментарію для забезпечення ефективного управління вітчизняними ІТ-підприємствами, потребує подальшого вдосконалення та адаптації до динамічних змін умов їх функціонування. Протягом останнього часу, у проектному менеджменті, на підґрунті якого реалізується процес управління в ІТ-секторі, набирає обертів застосування набору інструментів когнітивного менеджменту. Розвитку методів когнітивного управління присвячені дослідження таких сучасних науковців як В. Занг, Д. Сноуден, К. Куртц, М. Бун, О. Богдан, Є. Арістаров, Т. Клебанова, Г. Пашкова, О. Раєвська, В. Шемаєв та інші. Зазначимо, що застосування когнітивного підходу в системі менеджменту дозволяє, на підґрунті проведення когнітивного аналізу з визначенням та ранжуванням ступеню взаємовпливу між діючими акторами зовнішнього та внутрішнього середовища, розробити когнітивну модель, що відтворює сценарії поведінки підприємства. При цьому більшість сучасних дослідників когнітивного підходу в теорії управління [1–3] підкреслюють значущість рівня та об’єктивності експертної оцінки для структуризації знань про об’єкт управлінського впливу. Зазвичай когнітивне моделювання передбачає розробку когнітивної карти управління проектом на ІТ-підприємстві, яка забезпечує прийняття рішень у слабко структурованих ситуаціях. Пошук управлінського рішення в ситуації, фактори впливу на розвиток якої важко визначити за допомогою кількісної оцінки, передбачає: з одного боку застосування методів нечіткої логіки, а з іншого – виокремлення та структуризацію причинно-наслідкових зв’язків дії означених факторів. Традиційно когнітивна карта являє собою певний граф, вершинами якого є співставні фактори впливу на управлінську ситуацію під час виконання ІТ – проекту, а ребрами – знаки (+) чи (–), які визначають позитивний чи негативний вплив за

сценарієм розвитку подій [3, 4]. На думку автора, обґрунтованим є використання так званого “зваженого” графу, де під час побудови карти враховується значущість прояву дії концептів на здійснення позитивного сценарного розвитку ситуації (наприклад: виконання проекту в термін, який погоджено із замовником проекту, або оптимізація транзакційних витрат). Таким чином, сценарій розвитку виконання проекту, може бути описаний функціоналом, покладеним в основу когнітивної карти :

$$PPr <(\{PCon\}, \{NCon\}, \{Rl\}, \{Infl\}, \{WgCon\}) > (1)$$

де PPr-сценарій виконання ІТ-проекту; {PCon} – множина концептів позитивного впливу; {NCon} – підмножина дестабілізуючих факторів; {Rl} – множина причинно-наслідкових зв’язків між концептами; {Infl} – множина зв’язків взаємного впливу; {WgCon} – вага впливу концептів на стан ситуації та (або) між собою.

Ідентифікація та аналіз рівня впливовості концептів пов’язаних безпосередньо, є нескладним завданням, але синергетичний ефект, обумовлений їх одночасною дією, може бути визначений лише у ретроспективі. Врахування наслідків такого впливу у когнітивній моделі прогнозування може змінити оцінку розвитку ситуації кардинально. Як наслідок цього вагова оцінка впливу різних концептів вимагає участі експертів високої кваліфікації. Підвищення об’єктивності оцінки з боку експертних груп задля розробки графу можливо на підставі використання існуючих моделей управління із застосуванням адаптивних підходів до розвитку певних ситуаційних сценаріїв виконання проекту. Формально бізнес-модель є схемою, що відображає принципи взаємозв’язку й функціонування ключових компонентів та процесів проекту, що об’єднує їх в єдину систему, векторально спрямовану на виконання певних задач [5]. До таких моделей (фреймворків) слід віднести перш за все моделі: проривних інновацій К. Крістенсена, “Канва” (розробники – О. Остервальдер та І. Пін’є), “трикутник захоплення”, (змодельовано М. Джонсоном), “Кеневин” (автор Д. Стоун). Саме модель “Кеневин (Cunefin)”, на думку автора, найбільш відповідає когнітивним підходам в управлінні проектами, оскільки поєднує осмислення управлінських ситуацій з боку менеджерів-експертів із структурно-логічним аналізом дії та взаємодії концептів та змістовних елементів системи [6].

Основними перевагами цього фреймворку є розробка певних доменів (контекстів прийняття управлінських рішень) в залежності від класифікації управлінських ситуацій. Означений підхід допомагає знайти такі класифікаційні ознаки управлінських ситуацій, що дозволяють: а) з великою вірогідністю визначити (побудувати) сценарій розвитку подій; б) спрогнозувати результати та наслідки управлінського впливу; в) врахувати динамічність зовнішнього та внутрішнього середовища реалізації проекту; г) використати накопичені досвід та знання експертів-менеджерів для обрання та застосування методів управлінського впливу в залежності від типу домену. Д. Сноуденом визначено п'ять основних доменів (управлінських ситуацій): прості або очевидні (simple), складні заплутані (ускладнені) (complicated), комплексні складні (complex), хаотичні (chaotic) та невизначені (disorder). Згідно з моделлю Cynefin будь-яка подія, явище або управлінська ситуація, що потребує осмислення та розв'язання, може бути віднесена до одного з контекстів, що допомагає пояснити те, що відбувається і прийняти ефективні рішення. Перший домен (прості (очевидні) управлінські ситуації), який характеризується наявністю очевидних причинно-наслідкових (здебільше лінійних) зв'язків між основними факторами впливу та абсолютною передбачуваністю розвитку подій, обумовлює використання стандартних відпрацьованих правил вирішення управлінських проблем. В цьому домені когнітивні принципи управління проявляються у вмінні ефективно застосовувати професійні навички та досвід команди менеджерів за стандартним сценарієм. В розробку його можуть бути покладені звичайні прогностичні моделі, що побудовані на підставі багатфакторного кореляційного аналізу. Основні ризики, цьому домену – “шаблонізація” шляхів вирішення проблем, що призводить до можливості поринання у “прірву” та переходу до домену “хаосу”. У другому домені, ускладнені (complicated) ситуації, причинно-наслідкові зв'язки розвитку подій вимагають ретельного аналізу, передбачається участь команди експертів для знаходження правильного рішення проблеми. Послідовність кроків за характеристикою Д. Сноудена “сприймай – аналізуй – реагуй” (Sense – Analyse – Respond) [6]. В цьому домені когнітивне моделювання передбачає розробку когнітивної карти, граф якої має спиратися на функціонал (1) з урахуванням часового лагу дії концептів. Основні ризики цього домену – “відкотитися” у більшості визначальних факторів на позиції домену складних (комплексних) ситуацій, який характеризується високим ступенем невизначеності. Зазначимо, що у третьому домені причинно-наслідкові зв'язки стають зрозумілі тільки в ретроспективі, в той час як управлінська проблема потребує вирішення у поточному періоді. В цьому домені основним

інструментарієм когнітивного підходу є когнітивний аналіз, який базується на застосування канонічного кореляційного аналізу, який дозволяє оцінити рівень впливу між основними контекстуальними базами та хоча б означити певні тенденції та синергетичні ефекти від одночасної дії множини концептів. Управлінські ситуації, які можуть бути віднесено до четвертого домену – хаос (chaotic), найменш керовані та відрізняються відсутністю часу для осмислення проблеми. Ці управлінські ситуації можуть бути вирішені тільки у разі високого рівня сформованості професійних навичок команди менеджерів, які базуються на достатньому досвіді. Інші методи когнітивного впливу (аналіз чи моделювання розвитку подій) практично не застосовуються. Загальна управлінська ситуація характеризується як кризова та потребує розробки заходів для переведення її в інші домени (окрім домену невизначеності). Ситуаціями, що можуть бути віднесено до п'ятого домену – невизначеність, безлад (disorder) неможливо керувати в принципі, оскільки вони знаходяться під впливом зовнішніх до суб'єкту господарювання факторів. (Стихийні лиха, людські помилки, воєнні дії, тощо). У ситуаціях домену невизначеності, основна задача управлінців перевести стан виконання проекту у будь-який інший домен або припинити роботу над ним. Таким чином, використання та вдосконалення моделі прийняття рішень Cynefin дозволить сформувати адекватний набір інструментів для застосування когнітивного управління, що передбачає можливість адаптації підприємства до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, мінімізації ризиків та ефективного досягнення певних стратегічних та тактичних цілей розвитку.

Список літератури

1. В. Кадієвський, та Л. Перхун, “Когнітивне моделювання прийняття управлінських рішень на підприємстві”, *Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту*, № 3, с.48–56, 2016.
2. W. R. Zhang, S. S. Chen, and J. C. Bezdek, “Pool 2: A generic system for cognitive map development and decision analysis”, *IEEE Transaction on systems, man, and cybernetics*, p. 31–39, V.19, № 1, 1989.
3. В. М. Шемає, “Когнітивний аналіз і управління розвитком ситуації на світовому ринку озброєнь”, *Збірник наукових праць Національного Університету державної податкової служби України*, №1, 2014, с.191–201.
4. Г. Пашкова, “Когнітивне моделювання регіонального розвитку у державному управлінні”, *Ефективність державного управління*, вип. 1/2(46/47), ч. 1, с.218–228, 2016.
5. Ch. Baden-Fuller, and S. Haefliger, “Business Models and Technological Innovation”, *Long Range Planning*. Vol. 46, Is. 8., p. 419–426, 2013.
6. Dave Snowden, and G. E. Gorman, *Knowledge Management and the Individual: It's Nothing Personal*, Abingdon: Routledge, 2016.

MARKETING TECHNOLOGIES AT THE HEART OF THE MANAGEMENT POLICIES OF THE TOURISM ENTERPRISE

The rapid growth of information technology (IT) has led to many changes in the way companies operate. The appearance of new IT tools, the speed with which innovations and Globalization continues to increase the amount of projects that need to be executed. As a result, managers face a lot of uncertainty when it comes the time to select and prioritize the projects that make up their portfolio. The technical challenge posed by the selection, integration and operation of all these systems and their data with a view to traditional IT management. Whatever the nature of its activity, any company, even the smallest, must keep an eye open on its sales, its marketing and marketing communications, its projects, the production of the goods and services offered and their quality, its finances and the skills of its human resources. In addition to the current ratios of financial and accounting analysis, companies are now developing indicators of structural and cyclical management to follow others components of their activities. This rationalization makes it possible to replace the collection and processing of a multitude of data by Key Performance Indicators or KPIs) that facilitate the management of the company and the decision making. Then these businesses will need to have a better understanding of them. Establishing the fundamental factors of success: ie what will have the most influence(positive or negative) on the success of the company and on the achievement of the objectives set, the answers to such interrogations often turn around the determinants that are the figure business, costs and cash flow, which explains the choice of efficiency indicators (cost-effectiveness). But beware, these factors can be varied and control to intervene on various aspects of the company (finances, customers, internal processes, learning). Consider Internet marketing as a process that includes a specific set of actions, and describe these actions in the form of a closed loop. Since the effectiveness of Internet marketing activities of a tourism enterprise will directly depend on the degree of organization and coordination of marketing activities, we will try to systematize and combine these actions into a certain sequence, i.e., we will design a unified algorithm for conducting an Internet marketing campaign at a travel enterprise. At the first stage, all new marketing opportunities existing in the market are determined and evaluated. To analyze them, you will need to collect a maximum of data, both online and offline. With the help of marketing tools, in particular the use of SWOT-analysis, GAP-analysis, PESTEL-analysis, Martica Anzof and others, it is necessary: 1) to adjust the search and analysis of these opportunities in relation to the situation in this company - it is planned to create a new business / direction

by the tourist enterprise or to optimize or expand the existing one; 2) conduct a thorough segmentation of potential client groups;3) to identify potential or ineffectively implemented offers currently available in the company in order to meet customer needs;4) critically evaluate the appropriate resources for the implementation of potential proposals to customers to meet identified needs; 5) assess the potential competitiveness, technological and financial attractiveness of the enterprise as a result of the potential realization of new marketing opportunities of the market.

It is possible to achieve success in this area with the help of the integrated technology of revival management, the use of which is provided for in the model at this stage.As part of the implementation of this stage, the company based on the use of mechanisms for collecting, analyzing and processing customer information, transactions conducted, feedback from customers obtained in various unobtrusive ways (for example, using crowdsourcing, questioning, based on processing feedback data from online communities), should be able to generate operational data on the required correction or optimization of marketing strategies. In addition, through the use of technology management global strategic decisions can be found on the feasibility of entering new markets in order to conquer new customer segments. That's why evaluation of the effectiveness of marketing activities in general and the adjustment of the strategic goals and tactics of their execution will be based on an analysis of the effectiveness of each stage of the marketing campaign. A clear correlation is needed between the analyzed data sets and the model proposed for the digital implementation of the marketing strategy in the fifth stage.

Table 1
Percentage of social media use by type in internet advertising for enterprises (10 persons or more employed without financial sector)

Time location	2014	2015	2016	2017
European union current composition	12	12	14	15
Euro area	13	13	15	16
Czech republic	6	6	7	7
Denmark	14	17	23	24
France	:	8	10	11
Hungary	8	10	12	13
Turkey	:	13	16	15
Netherlands	25	26	26	28

In particular, it is important to be able to qualitatively and quantitatively assess the effectiveness of consumer information, namely, to have data on how much of the informed consumers have moved into the phase of

development of relationships and, most importantly, into the purchase phase. A qualitative and quantitative analysis of these data will help to understand whether the company is successfully transforming the costs of informing consumers into a financial result, and work out optimization strategies aimed at increasing the number of customers. It is extremely important to analyze the main phases of this model of business activity, since a company selling tours, as well as a company engaged in the service sector, is cheaper to sell a tour or services to an existing client than to spend money on attracting a new client and close the deal with it. That is why enterprises need to have on hand objective data that will allow them to judge what led the client to the phase of termination of relations in each particular case and how much, and most importantly, by what marketing actions the enterprise can reduce this indicator, while filtering an unwanted array of customers, not bringing company profits. Nevertheless, when planning a specific marketing online campaign, the most attractive and effective development of its own original integrated analytical apparatus that meets the objectives formulated at the fifth stage of the above proposed algorithm seems to be the most attractive, the rise of Internet advertising has incorporated new platforms and business opportunities for companies and brands, there are many types of advertising channels on the Internet, according to the latest studies the most used by brands is advertising in searches, but has gained a presence in the plans of the companies the publicity in social networks, since the business models of the social platforms in the last years, has been oriented in subtracting presence to the organic contents so that the companies invest in publicity of payment with the purpose of obtaining a greater scope for consumer's publications. This trend can be noticable in companies based in european countries as shown in the table taking into account the market peculiarities of every country that constitute european union and some non member countries such as Turkey. This is due to these countries state tourism policies which have the goal to showcase their tourism products online by means of advertising. For example the Netherlands online travel sales to residents continued to record strong growth in 2017, although the increase was not as strong as earlier in the review period as shown in the table. We can see here a change in the way that tourist destinations develop their marketing and promotion. This gives the opportunity to highlight here some of the main trends that are being seen in recent years; A basic decision of the tourist destinations has to be the change from an offline strategy to another mainly online. Many destinations continue to generate physical leaflets, when people (especially young people) need to have virtual brochures or mobile applications (Apps), which show them the destination in a more audiovisual and interactive way. The destinations have to focus much of the promotion to the online environment, which allows a greater segmentation and reach the target audience that interests the enterprise. This may be an opportunity for travel agencies: by advising sites to their customers who have small vacation budgets, they may eventually conclude

records that might have escaped them, for lack of resources. As for the more affluent customers, they will be able to enjoy savings and will certainly benefit from them to offer additional services. What to allow the point of sale to increase its margin. Product sales promotion techniques have also been particularly developed thanks to the explosion of the Internet distribution network, with the First-Minute Sales or Last-Minute Sales. They encourage early booking and thus facilitate capacity management for example. Destinations also have to invest in developing infrastructures and technologies that allow tourists to connect to the Internet and receive relevant information. But they must also offer products and services that maximize the tourist's experience, improve their satisfaction and raise their tourist spending.

In addition to several additional benefits to those mentioned, the search for information on the Internet also had great importance in the development of tourism, since it facilitates the right choice of destination and generates greater security when traveling. In this way accurate, reliable and relevant information is essential to help travelers make an appropriate choice, since they can not test the product in advance or get their money back if the trip did not meet their expectations. We can see here that the consumer's experience matters, indeed the consumer experience is a concept that has become more of a fashion in business management, mainly because at the point of sale it is decisive to make a purchase, especially in the tourism business. Implementations with new technology in the market have grown by leaps and bounds, innovative products are sold and within a short amount of time. Technology improves customer satisfaction, makes consumption more and more automatic, in reception of commercial messages already segmented by countries or organisation, consumer types, promoting play activities aimed at different customers. This changes the old way of classic and experiential marketing proposals. Technology improves customer satisfaction, makes consumption more and more automatic, in reception of commercial messages already segmented by countries or organisation, consumer types, promoting play activities aimed at different customers. This changes the old way of classic and experiential marketing proposals. We can then obtain greater purchasing power through direct channels such as mobile applications, which are one of the new changes or trends for the new consumer experience.

References

1. L. Andreu, J. Aldas, E. Bigne, & A. Mattila, An analysis of e-business adoption and its impact on relational quality in travel agency-supplier relationships, *Tourism Management*, 31(6), pp. 777–787.
2. S. Benson, & C. Standing, Information systems: A business approach, *Stafford, Australia: Wiley*, 2009.
3. H. G. Black, & S. W. Kelley, "A storytelling perspective on online customer reviews reporting service failure and recovery", *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 26(2), 169–179, 2009

МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Бурхливий розвиток цифрової форми прояву економічних відносин підтверджується зростанням рівня зацікавленості дослідженнями цього питання як з боку теоретичних напрацювань, так і з боку практичних дій зі створення техноцифрової платформи для розвитку національної економіки.

За оцінками Всесвітнього економічного форуму До 2022 року 60% світового ВВП буде оцифровано [4]. Отже, неможливо ігнорувати вплив стрімкого розвитку цифрових технологій на економічну діяльність як на мікро-рівні так і у глобальному масштабі.

В 2018 році Кабінетом міністрів України було схвалено концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки [3], в якій підкреслено необхідність стимулювання використання цифрових технологій в усіх сферах бізнесу та суспільства. Концепція визначає поняття цифрової економіки, як діяльність, в якій основними засобами виробництва є цифрові дані, як числові так і текстові.

Хоча, серед науковців немає єдиного погляду на поняття цифрової економіки, абсолютна більшість сходиться на думці, що це діяльність пов'язана з інформаційними технологіями. При цьому важливо розділяти терміни: цифрова економіка і ІТ-сфера. Цифрова економіка передбачає використання, впровадження в життя інформаційних технологій та інновацій.

Для промислових підприємств перехід в цифрову економіку отримав визначення в світі як Industry 4.0 – четверта індустріальна революція. Автором концепції “Індустрія 4.0” є Клаус Мартін Шваб – президент Всесвітнього економічного форуму в Давосі з 1971 року. В Концепції [3] Industry 4.0 визначено, як наступний етап цифровізації виробництв на якому головну роль відіграють технології Інтернету речей, машинного навчання, великих даних, хмарних обчислень, штучного інтелекту, робототехніки, 3Д, доповненої реальності, тощо. Розвиток глобальних промислових революцій представлено на рис.1.

Перша промислова революція почалася з введенням в експлуатацію парового двигуна, що ознаменувало закінчення повсюдного використання виключно ручної праці і заміну працею машинним. Поштовхом до початку другої промреволюції стало винахід електрики, на якому стали працювати більшість виробничих верстатів. Це дозволило виробляти більшу кількість товарів з меншими витратами часу, з'явилося поняття “масового виробництва”. Початком третьої промислової революції більшість вважають винахід електронно-обчислювальних машин та комп'ютеризацію

виробництва. Четверта промислова революція – характеризується стиранням кордонів між фізичними, цифровими і біологічними технологіями, які торкнуться всіх сфер бізнесу, суспільства, політики і зажадають нових форм організації роботи уряду і приватного сектора [2].

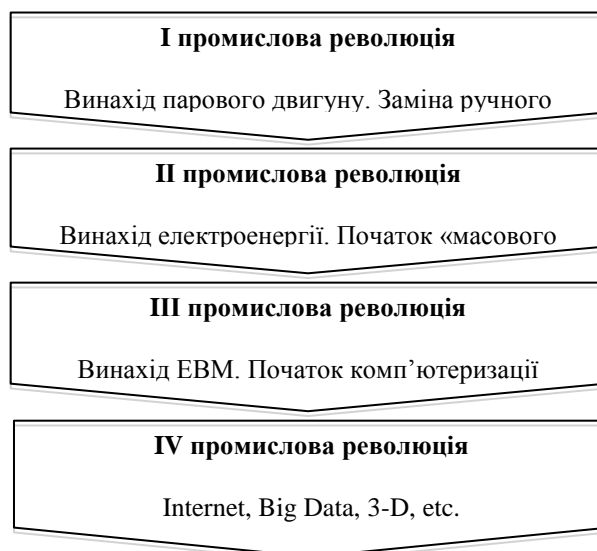


Рис. 1. Глобальні промислові революції

Щодо наслідків цифровізації економіки, безперечно, одними з найбільших досягнень є розширення можливостей вирішення складних задач, шляхом обробки великої кількості даних, підвищення ступеня комунікації, обміну знаннями в глобальному суспільстві, підвищення якості виробництва та прискорення виробничих процесів. За допомогою технологій Big Data компаніям легше передбачити очікування споживача, зрозуміти в яких областях зробити поліпшення продукції і т.д. З великою часткою визначеності можна сказати, що у компаній, які володіють такими технологіями шансів на успішне існування набагато більше.

Одним з найважливіших наслідків стане зростаючий попит на працівників з високою кваліфікацією і аналітичними здібностями. У той же час потреба в працівниках з більш низьким рівнем освіти знизиться в зв'язку з автоматизацією багатьох процесів. Країни з низькооплачуваною працею можуть втратити перевагу перед розвиненими країнами і відстати від них ще більше. Мартін Блік у монографії [5] виділяє значні загрози зміни ринку праці, які торкнуться як роботодавців так і працівників, зокрема це втрата кваліфікації (deskilling), заміна певних професій роботами.

В Докладі про всесвітній розвиток Світового банку [7] виділені такі можливості як розширення торгівлі, підвищення продуктивності праці, розширення можливостей працевлаштування маломобільних верств населення. В цілому експерти Світового банку підкреслюють, що розвиток цифрової економіки не тільки стимулює економічний розвиток, але й прискорює його. Інструменти, які пропонує цифрова економіка, дозволяють розвиватися ринкам навіть в умовах економічної кризи, так як вони дають можливість компаніям швидко і гнучко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури, краще задовольняти запити споживачів. В той же час у Докладі говориться про те, що відходять у минуле часи, коли десятиліттями можна було працювати по одній і тій же спеціальності або в одній компанії. В умовах “економіки вільного заробітку” працівникам під час їх трудового життя доведеться, переважно займатися найрізноманітнішими “підробітками”, а це означає, що протягом усього життя їм доведеться вчитися. Дані опитувань показують, що жителі розвинутих країн, зокрема країн Європи вказують, що нові технології позитивно впливають на рівень життя, в той час, як населення країн, що розвивається турбує проблема зростання нерівності. Аналіз проведений експертами Всесвітнього банку показує, що в країнах з найнижчими на даний момент рівнями інвестицій в людський капітал продуктивність працівників майбутнього покоління буде на третину або навіть наполовину нижче, ніж могла б бути, якби люди були абсолютно здорові і отримували якісну освіту [7].

З прискоренням і поглибленням процесу цифровізації у всіх сферах життя суспільства у держави з'являється все більше можливостей для контролю і моніторингу злочинів та інших протиправних подій по всьому світу. У той же час сьогодні гостро стоїть питання забезпечення безпеки даних і боротьби з кіберзлочинністю. Відповідно до звіту з глобальних ризиків Міжнародного економічного форуму найбільшими ризиками цифрової економіки є Зростання кіберзалежності, що пов'язано із ризиками кібер атак, шахрайства з даними, безпеки особистих даних, критичного пошкодження інформаційної інфраструктури [4]. Узагальнення думок науковців, щодо питань можливостей та загроз цифрової економіки представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Можливості та загрози цифрової економіки

МОЖЛИВОСТІ
Розширення можливостей вирішення складних задач; Підвищення ефективності виробництва, скорочення виробничого циклу, підвищення якості продукції, тощо; Розширення комунікаційних можливостей, глобальний обмін знаннями; Розширення ринків збуту, стимуляція малого підприємництва; Розширення сфер працевлаштування маломобільних верств населення.

ЗАГРОЗИ

Можливість зростання рівня технологічного безробіття; підвищення вимог до кваліфікації робітників; навчання протягом усього життя;
Необхідність швидкого реагування на зміни з метою підвищення рівня конкурентоспроможності;
Доцільність реформування сфери освіти та збільшення обсягу інвестицій в розвиток людського капіталу;
Зростання залежності від інформаційних технологій;
Ризики кіберзлочинності, безпеки особистих даних.

Складено авторами за основи [1–7].

Таким чином, з табл. 1 видно, що зміни викликані цифровізацією економіки мають значні позитивні наслідки, проте й чимало загроз, і вимушують як працівників, суб'єктів господарювання, так і країни в цілому адаптуватись з метою збереження своїх конкурентних позицій.

Оскільки формування цифрової економіки – це насамперед питання національної безпеки і незалежності України, конкуренції вітчизняних компаній, позиції країни на світовій арені на довгострокову перспективу. Тому, проведений аналіз можливостей та загроз цифрової економіки стане підґрунтям для прискорення трансформаційних процесів як в суспільстві, так і в усіх галузях національної економіки за умови розробки необхідної нормативно-правової бази та стратегії розвитку економіки України, що базуватиметься на цифрових технологіях.

Список літератури

1. О. В. Данніков, “Концептуальні засади цифровізації економіки України”, *Інфраструктура ринку*, №17, с. 73-79, 2018.
2. А. Д. Казьміна, “Финансовые технологии и особенности цифровой экономики в период четвертой промышленной революции”, *Молодой ученый*. №7, с. 26-29, 2019. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://moluch.ru/archive/245/56275>. Дата обращения: Март 18, 2019.
3. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України 2018-2020 [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p>. Дата звернення: Март 18, 2019.
4. Digital Transformation Initiative. EXECUTIVE SUMMARY MAY 2018 World Economic Forum. [Online]. Available: <http://reports.weforum.org/digital-transformation>. Accessed on: Март 20, 2019.
5. Marten Blix. *Digitalization, Immigration and the Welfare State*. UK: Edward Elgar Publishing, Inc., 2017.
6. The Global Risks Report 2019. World Economic Forum. [Online]. Available: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2019.pdf. Accessed on: Март 20, 2019.
7. The World Development Report 2019: The Changing Nature of Work. The World Bank. [Online]/ Available: <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2019>. Accessed on: Март 20, 2019.

AVERAGE WAGE DYNAMICS MODELING IN VIEW OF THRESHOLD EFFECTS

One of the main indicators of the country's economy condition and the well-being of the population is the indicator of the average wage in the country. Modeling the dynamics of this indicator allows to assess trends and predict further downturns and rising of the population purchasing power, changes in the level and quality of the population life.

The dynamics of changes in the average wage in the country reflects the situation in the economy and is formed by the market laws of supply and demand. The direct influence of the state on the formation of wages in the country occurs through the payment of wages in state-owned enterprises and institute of minimum wage. According to the International Labor Organization Convention No 131, the minimum wage is a tool to deal with poverty and inequity in wages of the least qualified personnel [1]. By increasing the statutory minimum wage, the state influences the type of distribution of wages in the country, compressing the first quartile of wages. The interesting question regarding the significance of changes in the average wage level to the minimum wage. Empirical studies for individual countries are quite contradictory.

The change in the minimum wage in Ukraine in recent years suggests a moderate state policy with its traditional cyclical increase several times a year. Significant jumps in the minimum wage for the period from 2000 to 2018 were absent, except doubling the minimum wage in January 2017. The government's decision to double the minimum wage from January 1, 2017 has caused a lot of discussion among economists and political elites. Such a decision is not unprecedented, in the 1990s, the minimum wage in Ukraine was one-time more than tripled. However, since 1999, changes in its size occurred gradually.

Due to the significant jump in the minimum wage in 2017, it can be assumed that there are various modes of formation of the average wage under the influence of the minimum wage. The study was based on the hypothesis about the significant influence of the minimum wage on the average wage and the presence in the study period 2000-2018 of the switch mode dependence of the average wage from the minimumvone.

Thus, the purpose of this article is to simulate the dynamics of the average wage, taking into account the impact on its formation of the minimum wage and the availability of different modes of the indicators ratio.

Fig. 1 presents the correlation field of the dependence of the average and minimum wages in Ukraine for the period from 2000 to 2018. Based on the graphical representation of the dependence, it is possible

to assume the presence of several indicators ratio modes (marked by transverse lines in the figure). One of the possible moments of the mode change may be associated with an increase in the minimum wage in January 2017 to 3200 UAH. It can also be assumed that there are differences in the functional dependence of the average wage on the minimum for the period up to the end of 2013 and from the beginning of 2013 (the first label in Fig. 1).

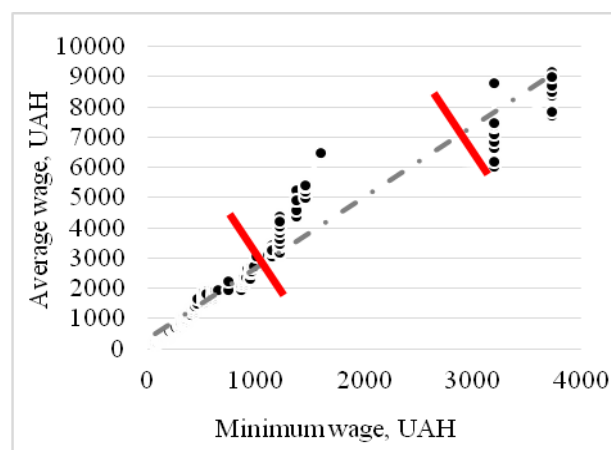


Fig. 1. The ratio of the minimum and average wages, 2000-2018

Traditionally, for modeling time series in the presence of turning points in them that lead to dramatic changes in trends, piecewise regression models are used. The periods before and after the change of the trend are marked by the researcher manually using

auxiliary variables (dummy = $\begin{cases} 1, t < T^* \\ 0, t \geq T^* \end{cases}$, where T^* –

moment of transition to another mode of system operation). Based on the context of the study and preliminary data analysis, the researcher puts forward a hypothesis about the presence of a change in the type of dependence exactly at the moment of time T^* . Refutation or confirmation of the hypothesis is carried out by comparing the quality of regression models with and without a turning point.

When regressing from several independent variables, the moment of mode change is not visible graphically. In addition, the mode change is not necessarily associated with the complex effect on the dependent variable of all regressors or the time factor as such. Switching the mode can be caused by the change of only one of the regressors that is critical for the system under study.

Threshold regression models allow to investigate the effect of switching system operation modes associated with the achievement of the critical value by a separate regressor. There is no need for pre-marking periods. The critical value of the threshold variable is calculated in the process of building the model [2].

The general view of the threshold regression model for the two modes is similar to the system of the form:

$$y_t = \begin{cases} f_{1t}(X_t) + e_{1t}, & q_t < \gamma \\ f_{2t}(X_t) + e_{2t}, & q_t \geq \gamma \end{cases}$$

where y_t – dependent variable at time t ;

q_t – threshold variable at time t ;

γ – critical value of threshold variable;

$f_{1t}(X_t)$ – regression for the first mode from a set of independent variables X ;

$f_{2t}(X_t)$ – regression for the second mode from a set of independent variables X ;

X_t – independent variables at time t ;

e_{1t}, e_{2t} – residues at time t .

Threshold regression models can also, as models with dumm variables, describe various options for mode change. The step and hinge models describe a non-step change in the dependent variable from the regressors that occurs without discontinuities. Models segmented and stegmented - spasmodic behavior when changing modes.

To describe the process of forming the average wage indicator, the threshold model was built, where the minimum wage indicator was considered as the threshold variable (the rationale for the choice of specification is presented in [3]):

$$\text{meanZP} = a_0 + a_1 * t + a_2 * t^2 + a_3 * \text{minZP},$$

where meanZP – the average wage in Ukraine;

minZP – minimum wage in Ukraine;

t – time indicator.

An independent variable minZP was used as a threshold. The study was based on the null hypothesis of the presence in the study period 2000-2018 in Ukraine, the moment of switching the mode for the functional dependence of the average wage on the minimum wage and time trend.

Comparison of the constructed regression models with different versions of the threshold effects and the usual regression without switching modes allowed us to confirm the hypothesis about the presence of regime changes in the formation of the average wage. So the best forecast quality was given by the model with threshold effects hinge (m.a.p.e.=6.72%) and step (m.a.p.e.=6.64%). For comparison, a model without

threshold effects showed the quality of the forecast 8,84%. The hinge model is a model where, at the mode change point, the conditional “slope” of the regression line changes without a sharp jump in the values of the dependent variable. Model step involves a sharp jump, without changing the “angle of inclination”.

However, the threshold values of the minimum wage for which there was a regime change for the models built were differed. The hinge, segmented, stegmented model group for both model specifications indicated the minimum wage threshold value of UAH 1218, corresponding to the period of December 2013. This regime change can be easily explained by the events in Ukraine connected with dignity revolution and the subsequent violation of the territorial integrity of the state. While step model identified the end of 2016 as the mode change. That was the period before the highest in 2000-2018 jump in the value of the minimum wage (from January 2017 the minimum wage has doubled).

Thus, we can draw the following conclusions. The quality of threshold models for predicting the values of average wages in Ukraine is generally higher than models without threshold effects. The simulation results suggest that there are more than two modes in the functioning of the average wage formation system in Ukraine during the study period.

It can also be concluded that the switchings of the modes in the period under study are of a substantially different nature. The first variant of regime change is associated with a political and territorial changes in the country’s functioning. The second variant of regime change, connected with the regulatory actions of the state on the labor market, expressed in a sharp increase in the minimum wage, causes only an adaptation of the functional dependence to the new conditions without a significant impact on the growth of the average wage. The impact of sharp one-time changes in the minimum wage (twice in January 2017) has virtually no effect on the overall picture of the average wage formation.

References

1. Minimum Wage Fixing Convention: Convention concerning Minimum Wage Fixing, with Special Reference to Developing Countries. [Online]. Available: <http://www.ilo.org/> Accessed on: Feb. 27, 2019.
2. B. E. Hansen, “Sample Splitting and Threshold Estimation”, *Econometrica*, 68, pp. 575 – 603, 2013.
3. О. В. Ивахненко, “Аналитический инструментарий оценки региональной вариации заработных плат в Украине”, *Управління розвитком*, № 4, с. 50 – 57, 2016.

СТРУКТУРНІ ДЕФОРМАЦІЇ У ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕШКОДА РОЗВИТКУ РИНКУ ІННОВАЦІЙНИХ ТОВАРІВ

Криза – одна з форм розвитку економіки, в ході якої усуваються застарілі техніка і технологія, організація виробництва і праці, відкривається простір для зростання й утвердження нового. Водночас з подоланням віджитого неминуче виникає спад виробництва, зростає безробіття, знижуються доходи населення, що негативно позначається на умовах життя людей та їх попит, у тому числі і на інноваційні товари. Промисловість є основою національної економіки, забезпечує біля 80% експорту товарів, більше 23 % валової доданої вартості, в ній працює понад 16 % осіб, зайнятих в національній економіці, сконцентрована чверть основних засобів. Параметри розвитку і галузева структура промисловості формують інвестиційний потенціал і визначають спрямованість науково-технологічного розвитку країни. За всієї складності ситуації промислове виробництво є одним з основних джерел оплати праці найманих працівників, прибутків підприємств, податкових і валютних надходжень до державного бюджету. Тому визначальними для стану національної економіки і стандартів життя громадян стають рівень, тенденції та перспективи промислового розвитку, які за останні роки мають здебільшого негативний характер.

У структурній динаміці промислового виробництва впродовж 1991–2014 рр. окреслились дві циклічні хвилі з відповідними стадіями – занепадом, депресією, поживленням і зростанням. Витоки першої хвилі, що тривала з 1991 по 2007 рр., пов'язані з різкою зміною господарської парадигми і переструктуруванням господарської системи, пристосуванням її суб'єктів до нових економічних і політичних реалій. Друга хвиля, що розпочалась у 2008 р., за своїм походженням принципово відрізняється від першої тим, що пов'язана не з внутрішньою “трансформаційною ломкою”, а з кризою світової економіки, в яку Україна на цей час уже тісно інтегрувалась.

У 2012–2014 рр. почала формуватись третя хвиля, в якій уже чітко окреслилась стадія занепаду. Причини останньої хвилі мають політичне, економічне та воєнне підґрунтя. Структура виробництва змінилась на протилежне співвідношення між випуском продукції первинної та глибокої переробки, низько технологічної та високотехнологічної, сировинної та кінцевого споживання. Зокрема, зміна співвідношення між випуском гірничометалургійного комплексу, з одного боку, та машинобудуванням і легкою

промисловістю – з іншого. Внаслідок цього відбулася примітивізація галузевої структури промисловості, виробництво набуло експортної сировинної спеціалізації.

Проте, незважаючи на деструктивні деформації у промисловому комплексі України, які виникли внаслідок економічних криз та перешкоджають розвитку ринку інноваційних товарів, для забезпечення динамічного розвитку національної економіки пріоритет потрібно надати високотехнологічним галузям [1] та реалізації інноваційних проектів саме в промисловості [2].

На наш погляд, Україна у своєму інноваційному розвитку має спиратися на базові промислові галузі, у яких на сьогодні має здобутки та деякі переваги. Наша країна ще не вичерпала можливостей індустріальної стадії економіки і має використовувати передові індустріальні технології для модернізації підприємств III і IV технологічних укладів. Однак, разом з підвищенням науково-технологічного рівня підприємств галузей із застарілими технологіями важливо, там де можливо, використовувати й інформаційно-телекомунікаційні технології, притаманні постіндустріальному суспільству, розвиваючи такі галузі як аерокосмічна, електронна, комп'ютерна техніка, фармацевтична, хімічна та ін. Тобто найефективнішою стратегією країни має бути інноваційний розвиток, що поєднує інновації V і VI технологічних укладів притаманних постіндустріальній економіці, з науково-технологічною модернізацією підприємств IV і III укладів, притаманних індустріальній стадії.

З огляду на обмеженість власних ресурсів для фінансування інноваційних проектів важливим є створення умов для залучення іноземних інвестицій та впровадження механізму їх ефективного використання.

Світовий досвід засвідчив, що безпосередньо приплив іноземного капіталу сам по собі не є гарантом стабільного економічного зростання. Наприклад, економічний розвиток таких країн як Аргентина, Бразилія та Мексика залишався нестабільним незважаючи на значні обсяги прямих іноземних інвестицій. Натомість Малайзії та Китаю іноземні інвестиції дозволили перевтілитися у сучасні індустріальні держави з економікою, що динамічно розвивається.

Отже, важливим є не обсяг капіталу, а вирішення проблеми його ефективного використання, насамперед визначення сфери та

об'єктів його залучення та забезпечення умов для стабільної підтримки притоку інвестицій.

Зазвичай ускладнює ситуацію існування, впродовж тривалого періоду, проблем інвестиційного клімату в країні: недосконалість законодавчої бази, високий рівень корупції, дорогі кредитні ресурси, недосконалість судової системи і, як наслідок, відсутність надійного захисту прав власників.

Позитивним є досвід країн Східної Азії, які здійснили стимулювання розвитку шляхом сприяння інвестицій, технологічного оновлення, підвищення якості власної робочої сили, з невідмінним входженням у світові ринки товарів і послуг.

Свого часу в цих країнах була зроблена ставка на досягнення високої динаміки експорту продукції переробної промисловості, результатом чого стають зростання валютних надходжень і зростання ВВП. Саме необхідність конкурувати з іноземними виробниками на глобальних ринках і бути серед них конкурентоспроможними, підштовхувала до постійного впровадження передових технологій, навчання персоналу, підвищення ефективності виробництва та пошуку нових ринкових ніш.

При цьому, для реалізації механізму “таргетування експорту” в Японії, Кореї та Тайвані широко застосовувалися експортні субсидії, кредити, податкові пільги, безмитний імпорт товарів для використання експортерами та їхніми постачальниками у виробництві. Але важливим є те, як застосовувалися вказані інструменти: пільги отримували лише ті виробники, які відповідали задалегідь встановленим критеріям (обсягів експорту, продуктивності тощо).

Важливою складовою успіху стратегії був акцент на інвестиціях. Держава стимулювала інвестиції у різний спосіб (цільові кредити, державні гарантії по кредитах, підтримка низьких процентних ставок, примусові заощадження, митне стимулювання імпорту капітальних товарів, завищення кредитних ставок на предмети розкоші тощо). Так, фінансові системи активно використовувалися державою з метою спрямування обмежених ресурсів у ті сектори економіки (насамперед промисловості), які вважалися стратегічно важливими з точки зору забезпечення довгострокового розвитку експорту.

Здійснюючи політику “фінансового обмеження”, яка полягала у підтриманні відсоткових ставок (як кредитних, так і депозитних) на низькому рівні, держава фактично перерозподіляла відсоткові ренти від населення на

користь пріоритетних галузей та успішних підприємств. Завдяки надходженню додаткових фінансових ресурсів суб'єкти підприємницької діяльності мали змогу (і, фактично, обов'язок) інвестувати у нові технології, модернізацію обладнання та відповідне навчання персоналу з метою посилення конкурентоспроможності на світовому ринку. Експортні показники при цьому залишалися основною метою і критерієм успіху.

Слід зазначити, що вищеописаний механізм успішно працював у тих східно-азійських країнах, які спромоглися жорстко “прив'язати” отримання ресурсів та пільг до індикаторів результатів діяльності. За загальними оцінками, програми “цільового кредитування” у Японії та Кореї мали наслідком збільшення обсягів інвестування, підтримку нових видів продукції та діяльності, нових позичальників, а також спрямування ресурсів до фірм з високим потенціалом позитивних технологічних екстерналій [3].

Хоча на ранніх етапах існували обмеження на імпорт деяких товарів, торговельна політика передбачала стимулювання за допомогою пільг ввезення в країну капітальних благ, потрібних для підвищення конкурентоспроможності власних виробництв (найсучаснішого обладнання, патентів на нові технології). Таким чином, держава охоче допомагала вітчизняним підприємствам досягти сучасного технологічного рівня, але з єдиною метою – створити для них адекватні стартові умови, які уможливили б рівноправне змагання з сильнішими закордонними конкурентами.

Застосування в нашій країні вищезазначеного світового досвіду, на нашу думку, має сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та розвитку ринку інноваційних товарів.

Список літератури

1. В. І. Борейко, “Вплив змін у промисловому комплексі на розвиток економіки України”, *Наукові записки Національного університету “Острозька академія”*. Економіка, вип. 25, с. 4–8, 2014.
2. В. М. Геєць, “Посткризові перспективи та проблеми розвитку економіки України й Росії (макроекономічний спектр)”, *Фінанси України. Фінансово-економічне регулювання*, № 3, с. 3–18, 2011.
3. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, New York: Oxford University Press, 1993. [Online]. Available: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/1993/09/01/000009265_3970716142516/Rendered/PDF/multi_page.pdf. Accessed on: Feb. 18, 2019.

ОСОБЛИВОСТІ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У НЕСТАБІЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Для забезпечення високої конкурентоздатності підприємства, у нестабільному зовнішньому середовищі, його керівництву необхідно застосовувати сучасні методи управління, які мають бути системними та засновані на підходах, що забезпечать їм оперативну та позитивну адаптацію/біфуркацію. Застосування наведених основних концептуальних положень сприятиме збереженню конкурентних позицій підприємства завдяки співставленню можливостей зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу й ресурсів підприємства. Але, динамічні процеси глобалізації надають вітчизняним підприємствам не тільки нові можливості, але й створюють загрози, що потребує постійного удосконалення методів управління.

Сучасна парадигма управління підприємством, яка забезпечить їм конкурентоспроможність та розвиток, повинна бути системною, зосереджена на створенні стратегічних активів підприємства та заснована на підході, що забезпечить швидку адаптацію в умовах мінливості зовнішніх факторів завдяки ефективному використанню власного потенціалу та наявних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що розробкою ефективних інструментів управління підприємством в умовах нестабільного середовища закордонні та вітчизняні вчені займаються понад 100 років. В результатах їх досліджень багато уваги приділяється обґрунтуванню основних принципів, яких необхідно дотримуватись при стратегічному управлінні підприємством. Так, І. Бабій [2], О. Віханський та О. Наумов [3], В. Герасимчук [4] визначають наступні з них: перспективність, пріоритетність, відповідність наявним на підприємстві ресурсам, поетапність та циклічність, комплексність, гнучкість, результативність, ефективність, організація стратегічного обліку та контролю, пріоритетність людського фактору, теоретико-методологічна обґрунтованість форм і методів стратегічного управління тощо. Автори І. Бабій [2], та інші в своїх роботах обґрунтовують основні фактори, від яких залежить швидка й позитивна адаптація/біфуркація підприємства до умов нестабільного зовнішнього середовища, а саме: виробничий потенціал підприємства; попит на його продукцію/послуги; досконалість та гнучкість методів управління; інноваційна культура; інвестиційна привабливість підприємства; рівень застосування інформаційно-комунікаційних технологій; стратегії та поведінки конкурентів; стан

національної економіки; якість та рівень життя населення; процеси глобалізації тощо.

Але, в умовах нестабільного середовища не існує єдиного універсального методу управління підприємством. Проте, існування великої їх кількості, з одного боку є позитивним показником, але з іншого, потребує багато часу від менеджерів щодо їх вивчення та відбору для подальшого застосування. Тому сьогодні є важливим систематизація й удосконалення наявного методичного забезпечення процесу управління адаптацією підприємства.

Дослідження підходів, які застосовують вітчизняні та зарубіжні вчені у стратегічному управлінні підприємством [2], [3], дозволяє визначити базові з них: по-перше, підприємство розглядається як відкрита стаціонарна система, на функціонування та розвиток якої впливають фактори зовнішнього середовища; по-друге, для забезпечення ефективної діяльності та позитивного розвитку підприємства необхідно розробити та впровадити систему ієрархічно взаємопов'язаних цілей на довгострокову перспективу; по-третє, прогнозування та планування діяльності й розвитку підприємства необхідно реалізовувати як цілісної динамічної системи з урахуванням її особливостей та визначенням ролі кожного окремого його підрозділу; по-четверте, стратегічне управління підприємством із застосуванням адаптивного підходу має бути спрямоване на забезпечення довгострокової життєздатності підприємства. Досліджуючи процеси адаптації економічних систем та вивчаючи роботи вчених-економістів [1–3], нами сформовано наступні концептуальні положення до управління процесами адаптації промислових підприємств в умовах нестабільного середовища.

По-перше, адаптація промислових підприємств до змін зовнішнього середовища здійснюється на основі планування його стратегічного розвитку.

Соціально-економічні системи мають унікальну мінливість та піддаються природному відбору, який передбачає виживання найбільш пристосованих та гнучких до змін зовнішнього середовища. Тому головною метою адаптації має стати забезпечення виживання підприємства, досягнення його стратегічної стійкості та динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем. Основне завдання – це забезпечення стратегічної та тактичної реакції на тенденції змін у зовнішньому середовищі за мінімальний термін часу з максимальною ефективністю.

Загальний підхід до розробки ієрархічної структури підприємства, яка здатна забезпечити адаптивне управління в умовах невизначеності на основі планування його стратегічного розвитку з урахуванням думок сучасних вчених.

Автоматизована інформаційна система підприємства сприятиме ефективній реалізації функцій менеджерів на всіх рівнях ієрархії, а саме: прогнозування майбутніх тенденцій реалізується із застосуванням економіко-математичного моделювання, а імітаційне моделювання бізнес-процесів на підприємстві здійснюється з використанням даних про його внутрішнє середовище отриманих в результаті діагностики. Данні від попередніх результатів використовуються для генерації кращих варіантів організаційної структури управління підприємством. При формуванні загальної структурної схеми підприємства визначаються основні параметри (характеристики) організаційних структур та напрямів для більш поглибленого їх опрацювання та подальшого проектування. Під час розробки складу основних структурних підрозділів й визначення взаємозв'язків між ними виділяються великі лінійно-функціональні та програмно-цільові блоки, самостійні (базові) структурні підрозділи, відбувається розподіл конкретних завдань та побудова взаємозв'язків між підрозділами. Регламентация організаційних структур необхідна для визначення складу внутрішніх елементів базових структурних підрозділів та їх проектної чисельності, розподілу завдань і робіт між конкретними виконавцями, а також встановлення відповідальності за їх виконання, розробки процедур здійснення окремих робіт. На останньому етапі розраховуються витрати на утримання апарату управління.

Таким чином, під адаптивною організаційною структурою підприємства, яка функціонує застосовуючи стратегічний підхід ми розуміємо таку організаційну структуру управління, яка гнучко змінюється, застосовуючи процеси адаптації відповідно до змін у зовнішньому середовищі, швидко переорієнтовується на досягнення оновлених цілей та завдань, виконання функцій, що забезпечує їй довгострокове успішне існування.

По-друге, при управлінні процесом адаптації промислового підприємства до зовнішнього середовища базуємось на сполученні системного та процесного підходів. Підприємство та його зовнішнє середовище є складними соціально-економічними системами, що мають специфічні характеристики (складність, динамічність та невизначеність), які знаходяться у постійній взаємодії та взаємозалежності. Успішність адаптації та розвитку соціально-економічних систем залежить від наявності в них унікальних властивостей – швидкості (бистрота), глибина та міцність. В результаті дослідження сутності адаптації [1, 3, 4] можна зазначити, що вона (адаптація) розглядається вченими та фахівцями як процес пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища і вміщує: систему організаційно-економічних та

соціальних регуляторів, передбачає зміни в організаційній структурі, управлінні та функціональних процесах підприємства.

Застосування системного та процесного підходів надає можливість максимально деталізувати управлінську організаційну структуру підприємства для забезпечення протікання процесів адаптації незалежно (проте, всі процеси у межах єдиної системи підприємства узгоджено) на кожному рівні управління та функціональної сферою діяльності. Процес адаптації має бути керованим та цілеспрямованим, що забезпечується застосуванням прикладного механізму – це стратегія адаптації [1, 4].

Використання системного та процесного підходів для адаптації підприємства до змін буде більш ефективним у разі застосування принципів епістемології. Це убезпечить керівників підприємства від прийняття інтуїтивних рішень викликаних їх інстинктивним почуттям у складній ситуації. Інтуїтивні рішення є ефективними для вирішення простих або специфічних завдань (відносини з конкурентами, партнерами, чиновниками і т.ін.). Приймати рішення по складним питанням (інноваційна діяльність, стратегічний розвиток тощо) необхідно тільки на основі застосування наукових знань та методів, інакше будуть отримані негативні наслідки [3].

По-третє, при розробці стратегії адаптації базуємось на результатах аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. При виборі стратегії адаптації (сценарію) необхідно враховувати характеристики зовнішнього середовища та результати діагностики внутрішнього середовища підприємства щодо можливості пристосування до нових умов оточення. Рівень нестабільності середовища є похідною функцією від трьох характеристик: складність, динамічність та невизначеність.

Розробка сценаріїв розвитку підприємства та їх застосування тісно пов'язане з його стратегічним плануванням. Тому, задля забезпечення оперативного реагування на тенденції змін у нестабільному середовищі та ефективного стратегічного маневрування в діяльність підприємства необхідно впровадити систему раннього виявлення конкретного сценарію розвитку із застосуванням індикаторів системи постійного моніторингу.

Список літератури

1. С. Б. Алексеев, *Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия*, Донецк: ДонНУЭТ, 2007.
2. І. В. Бабій, “Аналіз наукових поглядів у формуванні стратегічного управління підприємством”, *Вісник Хмельницького національного університету*, № 1, с. 7-9, 2016.
3. А. С. Виханский, и А. И. Наумов, *Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс*, М.: Гардарики, 1996.
4. В. Г. Герасимчук, *Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання*, К.: КНЕУ, 2000.

ДОКТРИНА ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ У СУЧАСНІЙ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

“Гібридна війна” є наразі популярним теоретичним концептом, який усе більш широко використовується експертним співтовариством. Визначення “гібридної війни” починає активно використовуватися із початку 2000-х рр., на той час його якнайчастіше пов’язують із роботами Ф. Хоффмана, який у такий спосіб підкреслював тенденцію щодо змішування у сучасному збройному конфлікті конвенційних військових дій із неконвенційними – діями іррегулярних формувань, терористичною активністю [9]. Підхід Ф. Хоффмана є зрозумілим, якщо дивитися на нього крізь призму військової парадигми, встановленої Женевськими конвенціями. Їх основна ідея полягала у тому, що воююча держава має прийняти на себе абсолютну відповідальність за ведення війни і здійснювати його у межах визначених принципів права. Женевські конвенції, зокрема, визначають поняття комбатанта, на якого розповсюджуються правові гарантії; некомбатанта, участь якого у війні ставиться поза законом і є де факто переступною; і мирного населення, за становище якого несе відповідальність воююча країна. “Війна із терором” початку ХХІ ст. руйнує цей порядок, позаяк стороною конфлікту у ній є некомбатанти – учасники терористичних організацій, парамілітарні утворення, незамирене населення територій із неясним міжнародно-правовим статусом. Підхід Ф. Хоффмана використовувався військовими теоретиками. Наприклад, “гібридна війна” пропонувалася для концептуалізації конфлікту у межах “failing states” – країнах із зруйнованими державними інституціями і колапсуючим соціальним порядком [2]. У даному випадку воюючи сили втрачали необхідні за Женевськими конвенціями ознаки воюючої держави. Аналогічна ситуація спостерігалася при війні із неурядовими організаціями, як то у конфлікті Ізраїлю із шіїтськими радикальними угрупованнями у Лівані [14]. Влучною буде думка, що подібні ситуації не є поодинокими для практики міжнародних відносин. У минулому, невідповідність конфліктів стандартам Женевських конвенцій була скоріше нормою, аніж винятком. Щодо сучасності, різниця між “традиційними” і “гібридними” військовими конфліктами може полягати лише у пропорціях. У масштабах використання різних інструментів досягнення цілей війни (поряд із суто воєнними діями), або у масштабах участі недержавних акторів. Термін “гібридна війна” описує звичайні ситуації, і “використовується довільно та без ясної концептуалізації” [11, с. 2]. Саме оперування

визначенням “не-державний актор” щодо сторін конфлікту у сучасних умовах теж може викликати питання. Так, чи є коректним його застосування до самопроголошених країн, наприклад, до Талібану, у час його контролю над центральним урядом у Афганістані, до Ісламської Держави та ін.? В принципі, такі підходи використовують загальне значення слова “гібридний”, як поєднання у якомусь об’єкті двох або більше природ чи властивостей. Це припускає найширші тлумачення. Наприклад, такий великий конфлікт, як Холодна війна, може бути названим “гібридним”, адже через свою глобальність не може бути зведений до якогось простого вияву. Стрибок у теоретизації концепту “гібридної війни” відбувається із початком російсько-українського конфлікту у 2014 р., коли виходить ціла низка аналітичних доповідей, присвячених *modus operandi* російської політики щодо України та її окремих територій, які піддалися агресії. Так, у доповіді групи дослідників Centre for Global Studies “Strategy XXI” на чолі із М. Гончаром надано комплекс ознак “гібридної війни”. Зокрема це: зменшення ролі військової компоненти конфлікту; поєднання різномірних методів впливу (політичних, інформаційних, психологічних, економічних); прагнення до завдання об’єкту агресії чутливих втрат у оборонних областях, до дезорганізації державної влади і деморалізації суспільства; не визнання факту існування воєнного конфлікту із боку агресора [6, с. 3–4]. Конфлікт оперується як “війна-трансформер”, із дозованим та керованим застосуванням інструментів впливу і форматів впливу. Активна дискусія навколо російсько-українського конфлікту привернула увагу до роботи начальника Генерального штабу ВС РФ генерала В. Герасимова “Сила науки у передбачуванні”, яка була опублікована напередодні конфлікту, у 2013 р., і містила розгорнуту концептуалізації “гібридних” військових дій [1]. Аналіз так званої “доктрини Герасимова” вносив кардинальні смислові акценти у концепцію “гібридної війни”: неконвенційні форми ведення війни ставали не результатом об’єктивних умов перебігу конфлікту, а технологією, використовуваною країною-агресором (або усіма учасниками протистояння). Неконвенційні засоби ведення війни дозволяють досягти ряду важливих цілей, а саме: уникнути входження у масштабне військове протистояння (із можливим застосуванням ядерної зброї), використати наявні слабкі сторони противника не лише у суто воєнній області, уникнути міжнародного засудження своїх

дій як агресивних. Відмічена Ф. Хоффманом особливість конфліктів сучасності, щодо участі у них акторів, які не відповідають статусу комбатанта, за Женевськими конвенціями, у “доктрині Герасимова” стає інструментальною. Учасники протистояння приймають образ “некомбатантів” маскуючи участь своїх держав у конфлікті. Цікаво, що один із авторів, який концептуалізував виступ В. Герасимова до “доктрини Герасимова”, М. Галеотті, нещодавно виступив із запереченням її існування. Він вказує, що на практиці російська політика опортуністична, фрагментарна і здійснюється різними центрами впливу. Отже, за наявності певних загальних цілей, навряд чи може розглядатися як стратегія [4]. Особливості ведення “гібридної війни” із боку Росії навряд чи заперечують саму концептуальну основу даного підходу. Аналіз ускладнює така особливість російського дискурсу, яку можна означити як приписування власних намірів своєму ворогу. За формою викладу думки, В. Герасимов начебто описує політику потенційного противника – США, аніж власну доктрину [15, с. 11]. Раціональним є порівнювати “доктрину Герасимова” із радянською політикою, яка теж включала у себе цілий спектр “активних засобів”, “маскування”, “рефлексивного контролю”; на таке порівняння спирається доповідь лорда М. Джоплінга Парламентській Асамблеї НАТО [12, с. 2]. Політика радянзації інших країн, ініціювання “соціалістичних революцій”, поширення “табору соціалізму”, скоріше як правило, аніж як виключення, передбачала використання із високою інтенсивністю комбінації засобів зі спрямованої пропаганди, політичних і збройних провокацій, утворення маріонеткових політичних груп, ініціювання терору, економічний шантаж і т. ін. [13, с. 25–60]. Доцільним тут є звернення до обширного корпусу советологічних досліджень щодо радянської зовнішньої політики. Розуміння “гібридної війни” зміщується у сферу дослідження пропаганди, мас-медійних і кібер-технологій, які забезпечують інформаційно-психологічний вплив на населення. Визначається процес “озброєння” (weaponisation) інформації [7]. Опрацьовуються концепції “гібридного” інформаційного впливу в умовах сучасного інформаційного суспільства (наприклад, із адаптацією концепцій “різми” Ж. Дельоза [10]). Відповідно до нового розуміння доктрини “гібридної війни”, відбувається осмислення засобів протистояння неї із боку країн Заходу [5]. Їх вироблення виходить і розуміння, що агресія Росії проти України, і можлива її агресія проти країн Балтії включатиме саме неконвенційні, “гібридні”

засоби, як інструмент забезпечення успіху військового втручання. “Гібридна війна” концептуалізується до “не-лінійної війни”, та “асиметричної війни” що мисляться як нова форма глобального протистояння [3].

Список літератури

1. В. Герасимов, “Ценность науки в предвидении”, ВПК: *Военно-промышленный курьер: (Общероссийская еженедельная газета)*, 27 февраля 2013 г. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://vpk-news.ru/articles/14632>. Дата звернення: Март 23, 2019.
2. M. S. Bond, *Hybrid War: A New Paradigm For Stability Operations In Failing States [Strategy Research Project]*, Carlisle Barracks, Pennsylvania: U.S. Army War College, 2007.
3. T. C. Fleming, E. L. Qualkenbush, and A. M. Chapa, “The Secret War Against the United States”, *The Cyber Defense Review*, Vol. 2, № 3, p. 25–32, 2017.
4. M. Galeotti, “I’m Sorry for Creating the “Gerasimov Doctrine”, *Foreign Policy*, 2018.
5. B. Giegerich, “Hybrid Warfare and the Changing Character of Conflict”, *Connections*, Vol. 15, № 2, p. 65–72, 2016.
6. M. Gonchar, A. Chubyk, and O. Ishchuk, “Hybrid war in Eastern Europe: non-military dimension”, *International Issues & Slovak Foreign Policy Affairs*, Vol. 23, № 3–4, p. 27–36, 2014.
7. F. S. Hansen, *Russian Hybrid Warfare. A study of disinformation*, Copenhagen: Danish Institute for International Studies, 2017.
8. C. Harris, and F. W. Kagan, *Russia’s Military Posture: Ground Forces Order of Battle*, Washington, 2018.
9. F. G. Hoffman, “Hybrid vs. compound war. The Janus choice: Defining today’s multifaceted conflict”, *Armed Forces Journal*, 2009.
10. A. M. Huhtinen, J. Rantapelkonen, “Disinformation in Hybrid Warfare: The Rhizomatic Speed of Social Media in the Spamosphere” *Journal of Information Warfare*, Vol. 15, № 4, p. 50–67, 2016.
11. A. Jacobs, and G. Lasconjarias, “NATO’s Hybrid Flanks: Handling Unconventional Warfare in the South and the East”, Rome, 2015.
12. M. Jopling, *Countering Russia’s hybrid threats: an update [Committee on the Civil Dimension of Security: Draft special report]*, Brussels: NATO Parliamentary Assembly, 2018.
13. T. Kuzio, and P. D’Anieri, *The Sources of Russia’s Great Power Politics: Ukraine and the Challenge to the European Order*, Bristol: E–International Relations, 2018.
14. A. Magen, *Hybrid War and the Gulliverization of Israel [Working Paper]*, Herzliya: International Institute for Counter–Terrorism (ICT), 2012.
15. A. Radin, *Hybrid Warfare in the Baltics: Threats and Potential Responses*, Santa Monica: RAND Corporation 2017.

EXPENDITURE FOR EDUCATION AND GDP: ECONOMETRIC MODEL

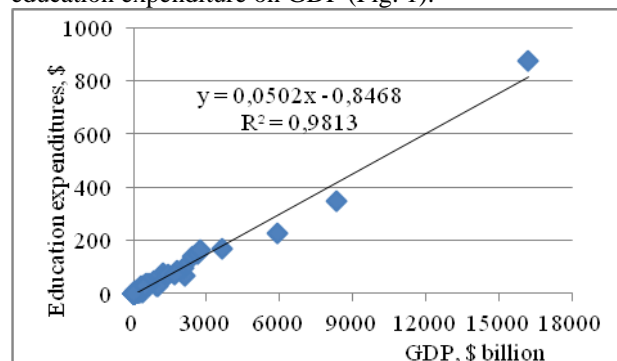
In the modern world, the problem of education has ceased to be the prerogative of the state; it is under constant control of international organizations. In May 2015, the World Education Forum was held in Incheon, Republic of Korea, attended by 1,600 delegates from 160 countries. This forum identified the main direction of development in the education sector until 2030. One of the priority goals is to provide inclusive and equitable quality education and to promote lifelong learning opportunities for all [1]. Quality education and lifelong learning opportunities for all are central to ensuring a full and productive life to all individuals and to the realization of sustainable development. The state must ensure that every child is able to complete school and gain the skills that are necessary him to lead a healthy and productive lifestyle, as education is the basis of sustainable development of the country. That education is capable of “healing” the planet and of depriving mankind of poverty. It also helps reduce inequalities between the rich and the poor. For example, from 1985 to 2005, studies in 114 countries showed that one additional year of training corresponds to a reduction in the Gini coefficient that measures inequality by 1.4 percentage points.

The most important condition for raising the level of education of the population of the country is an increase in funding. But the possibilities of each country to fund education are very different. In this paper, the link between the GDP of the country and its educational expenditures, as well as between these indicators per capita, is considered. The research was based on the statistical data obtained during a large-scale monitoring, the results of which are presented in the report of the UNESCO Institute for Statistics.

Let's consider the dependence of education costs on the volume of gross domestic product for different countries. We have constructed an econometric model of pair regression, which considers the dependence of education expenditures on the gross domestic product of different countries. In this model, the external (exogenous) variable is the GDP of the country, and the education expenditures are an internal (endogenous) variable. We have analyzed the data of the observation of 160 countries for which in 2014 the monitoring of the educational level of versatile population and the amount of expenses on education as a percentage of GDP was carried out. We selected 154 countries, because it was precisely for them that the full amount of data was given. The monitoring was initiated by UNESCO [1] and the World Bank [2]. We also chose the GDP of the countries as of 2014 [3]. The calculations were performed using the built-in functions and add-ins MS

Excel.

To determine the approximation function, a graph was constructed that reflects the dependence of education expenditure on GDP (Fig. 1).



u

Fig.1. Government expenditure on education as a function of country's GDP (in 2014).

In the approximation of this graph, one can assume that the dependence is linear. Applying the ordinary least squares (OLS) method, we obtain the following regression equation:

$$\hat{Y} = -0.847 + 0.052x \quad (1)$$

Note that X is the explanatory variable (the GDP of the country, \$ billion) and \hat{Y} is the estimate of dependent variable (the education expenditures, \$ billion)

According to model (1), the determination coefficient is $R^2 = 0.9813$, that is, 98.13% of the variability of the internal factor is due to the influence of the external factor and only 1.87% is due to the influence of factors that are not taken into account in this model (the “unexplained” part of the regression). Testing the significance of the model parameters according to Student's criterion has shown that the regression coefficient is statistically significant. So, it is $t_{b_1} = 89.37$ as long as $t_{0,05}(df = 152) = 1.97$. However, for a free term of the regression equation $t_{b_0} = 0.9$, hence the free term is statistically insignificant.

It should be noted that the value of the factors varies in a wide range. At one end of the ranking range such countries as Tonga (GDP = \$ 0.4 billion, and education expenditure are \$ 0.02 billion, this is 4.9% of GDP) and Comoros (GDP = \$ 0.6 billion, education expenditure are 0.05 billion, that is 7.6% of GDP) are located. At the other end of the ranking range countries such as the United States (GDP = \$ 16,208.9 billion, while the education expenditure are \$ 875.3 billion, i.e. 5.4% of GDP) and China (GDP = \$ 8,333.3 billion, education expenditure are \$ 350.0 billion, i.e. 4.7%) are

located. By comparison, in 2014 Ukraine's GDP was \$ 132.3 billion, while education expenditures amounted to \$ 7.1 billion, or 5.3% of GDP. Consequently, we observe a significant difference in the amount of expenditures on education in absolute terms. However, as a share of GDP, education expenditure ranges from 1% (United Arab Emirates) to 12.9% (Cuba).

It is interesting to compare these results with the results of observations that were carried out in 1994 [4]. The sample consisted of 34 countries. For the state of the countries at that time, the following regression equation was obtained:

$$\hat{Y} = -2.309 + 0.067x \quad (2)$$

According to model (2), the determination coefficient is $R^2 = 0.9797$. Testing the significance of the model parameters according to Student's criterion has shown that the regression coefficient and free part of the equation are statistically significant. So, $t_{b_1} = 39.25$ and $t_{b_0} = 2.54$ under $t_{0.05}(df = 32) = 2.04$.

The models (1) and (2) have close values of the regression coefficient. Let's check it out whether the coefficients in two linear regressions on data sets of different years are equal. To do this, the Chow test was applied. In order for the study to be correct, we will build an econometric model based on the data sets of the study of the same 34 countries, as in the work [4], but as of 2015. Compare the sum of squared residuals from each of the models separately and sum of squared residuals from the model, which is constructed for the combined data. For the empirical value of Fisher's criterion we have $F = 4.87$. For a significance level of 0.05, we have $F(2; 62) = 3.15$. Consequently, the difference between regression coefficients by models (1) and (2) is statistically significant. We conclude that over the past 20 years, the impact of GDP on education expenditures has slightly decreased. So, in 1994, on average, an increase in GDP per 1 dollar has led to an additional 6.7 cents were spent on an increase in education expenditures. In 2014, an increase in GDP by \$ 1 will add 5.2 cents to education expenditures.

Let's pay attention to one more circumstance. Due to the fact that GDP changes occur in wide boundaries, there is a threat of heteroskedasticity of the model's residuals. Consequently, one of the conditions for using of OLS method may be violated, namely the assumption of homoskedasticity of variance may not be executed. Indeed, studies have shown that the variance of random errors of the model increase with an increase in the explanatory variable. Therefore, the least squares estimators cease to be best linear unbiased estimators (BLUE). Thus, it is advisable to apply the model (1) to analyze the process. However, with large values of the explanatory variable, the accuracy of the forecast for this model decreases, as the width of the confidence interval for the predicted value increases.

In order to get rid of the heteroskedasticity of the remnants of the model, we switched from the absolute values of the investigated factors to their specific values (in relation to the population of the countries under consideration). These data were calculated by the author based on population data for 2014 [5]. Applying the method of least squares, we obtain the following linear regression model in specific values:

$$\hat{y} = 222.610 + 0.033x, \quad (3)$$

where x is the explanatory variable (the specific GDP, \$ per capita) and y is the dependent variable (the specific education expenditures, \$ per capita).

According to model (3), the determination coefficient is $R^2 = 0.6378$, that is, 63.78% of the variability of the internal factor is due to the influence of the external factor but 36.22% is due to factors that are not taken into account in this model. This means that in calculating GDP per capita we have much greater variation in the education expenditures. According to Student's criterion, both parameters of the model are statistically significant. In accordance with model (3), an increase in GDP per capita per one dollar leads to average increase 3.3 cents for education expenditures per capita.

It should be noted that the ranking of countries in terms of GDP per capita significantly changed if you compare it to the rating in terms of GDP. According to this indicator, the poorest countries are Burundi (specific GDP is \$ 101.9 per person, and education expenditures are \$ 9.4 per person) and Niger (specific GDP is \$ 174.2 per person, and education expenditures \$ 6.6 per person). The richest countries are Liechtenstein (specific GDP is \$ 177,024.1 per person, and education expenditures is \$ 3,717.5 per person) and Monaco (specific GDP is \$ 186,451.7 per person, and education expenditures is \$ 2,237.5 per person). For comparison, in Ukraine, these indicators are, respectively, \$ 3,198.46 per person and \$ 169.5 per person.

The obstacle to the implementation of the "Quality Education for All" program for countries with low GDP but large populations are the low level of governmental expenditure on education and the lack of funding from outside sponsors. So it's necessary to search out innovative approaches and to use additional resources.

References

1. Education for people and planet: creating sustainable futures for all, 2nd ed. Paris, UNESCO, 2016.
2. The World Bank: World Development Indicators 2014. [Online] Available: <https://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info>. Accessed on: Marth 10, 2019.
3. The Global Economy.com [Online] Available: https://ru.theglobaleconomy.com/rankings/GDP_constant_dollars. Accessed Marth 10, 2019.

СКЛАДОВІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних реаліях української економіки, спостерігається постійне зростання ролі і значення фінансово-економічної безпеки, що являється невід'ємною частиною ефективного розвитку і функціонування підприємства. Питання проведення аналізу фінансово-економічного стану є важливою умовою фінансово-економічної безпеки, що найбільш повноцінно формує фінансове забезпечення операційної, інвестиційної та інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності та стійкого розвитку підприємства.

Фінансова безпека є складовою економічної безпеки підприємства, та забезпечується на економічному, комерційному, науково-технічному, інформаційному, кадровому, фізичному, соціальному рівнях. Сутність понять “економічна безпека підприємства” та “фінансова безпека підприємства”, розкривається через призму економічних та фінансових критеріїв, та є системним поняттям фінансово-економічна безпека.

Більшість науковців досліджуючи фінансово-економічну безпеку розглядають її як відокремлені параметри:

фінансова безпека підприємства – стан фінансово-кредитної сфери підприємства, характеризований стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю забезпечувати захист фінансових інтересів, які охоплюють і фінансові інтереси підприємств, і достатні обсяги фінансування [1];

ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин.

Розглядаючи сутнісні характеристики фінансової безпеки підприємства, які полягають у тому, що, вона: є одним з основних елементів економічної безпеки підприємства; може бути охарактеризована за допомогою системи кількісних і якісних показників; її показники повинні мати порогові значення, за якими можна судити про ступінь фінансової безпеки підприємства; повинна забезпечувати розвиток і стійкість підприємства, захищеність його фінансових інтересів. Тобто, це система, що забезпечує захищеність підприємства від негативного впливу як зовнішніх так і внутрішніх фінансових загроз.

Слід відмітити, головні підходи до визначення поняття економічна безпека підприємства: стан захищеності його інформаційних ресурсів та комерційної таємниці [2]; стан його захищеності від негативних впливів зовнішнього середовища; стан його захищеності від негативних впливів і змін зовнішнього та внутрішнього середовища; стан його захищеності від негативних впливів і змін зовнішнього

та внутрішнього середовища при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів; стан підприємства, при якому імовірність небажаних змін будь-яких параметрів підприємства невелика; наявність конкурентних переваг [3]; стан виробничої системи, що забезпечує запобігання чи зменшення ступеня впливу погроз стабільності функціонування і розвитку підприємства [4]. Отже, економічна безпека підприємства забезпечує ефективне використання усіх ресурсів, що сприяє економічному розвитку та захищеності від зовнішніх і внутрішніх ризиків.

Метою фінансово-економічної безпеки підприємства є вирішення таких задач: реалізувати шляхом пошуку найбільш ефективних шляхів максимізації ринкової вартості підприємства; визначення основних видів загроз, що перешкоджають реалізації пріоритетних фінансових інтересів підприємства та здійснюється оцінка ймовірності їх реалізації та розмір пов'язаного з цим можливого фінансового збитку, досліджуючи характер окремих факторів, що здійснюють деструктивний вплив на реалізацію кожного із фінансових інтересів; забезпечити відбір найбільш ефективних механізмів, що мінімізують як рівень ймовірності реалізації окремих погроз, так і розмір можливого фінансового збитку [5].

Досить пріоритетного значення набуває дієва система фінансово-економічної безпеки підприємств, цілями якої є своєчасне виявлення як зовнішніх та і внутрішніх загроз, що спричинюють фінансову дестабілізацію на підприємствах.

Фінансово-економічна безпека включає наступну функціональну систему:

бюджетну – взаємовідносини з бюджетом;
грошово-кредитну – щодо дотримання розрахунково-платіжної та кредитної дисципліни на підприємстві;

валютну – купівля і продаж валюти, кредити в іноземних валютах, в разі здійснення експортно-імпорتنих операцій – розрахунки з іноземними споживачами і постачальниками продукції і послуг у валюті;

банківську – взаємовідносини підприємства з банками по кредитах і депозитах, поточних рахунках, векселях тощо;

інвестиційну – капітальні вкладення у розвиток підприємства, у тому числі за рахунок довгострокових кредитів;

фондову, що характеризує ринкову привабливість цінних паперів підприємства та можливість його виходу на фінансовий ринок з метою вкладення коштів у фінансові активи;

страхову – що полягає в організації взаємовідносин підприємства зі страховими компаніями з приводу захисту його майнових інтересів.

Визначення фінансово-економічної безпеки здійснюється виходячи з спроможності підприємства протистояти небезпекам і загрозам з метою досягнення поставлених цілей. Дослідження існуючих підходів до оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства (функціонального, індикаторного, вузько-функціонального, ризикового, матричного тощо) свідчать, що в кожному з них так чи інакше застосовуються певні показники оцінки фінансового стану.

Аналіз фінансового стану підприємства дозволяє здійснити моніторинг чинників, які впливають на функціональні складові, так і на фінансово-економічну безпеку.

До складових фінансово-економічної безпеки можна віднести наступний інструментарій, що всебічно охоплює різні характеристики фінансового стану та ефективності функціонування підприємства: аналізу джерел формування капіталу:

оцінка структури джерел фінансових ресурсів, аналіз джерел власних коштів та позикових коштів, аналіз кредиторської заборгованості;

аналіз активів підприємства: аналіз складу і структури загального капіталу, аналіз основного капіталу, аналіз оборотного капіталу, аналіз дебіторської заборгованості;

аналіз ліквідності балансу підприємства, який передбачає оцінку активів за ступенем їх ліквідності і пасивів за ознакою терміновості їх погашення;

оцінка рентабельності підприємства, тобто оцінка економічної ефективності підприємства.

Застосування такого інструментарію є досить широким та описує різні характеристики фінансового стану (фінансових ресурсів) та ефективності підприємства.

Аналіз даних за різними складовими фінансово-економічної безпеки дозволить здійснити комплексний аналіз, що забезпечить виявлення шляхів протидії та прогнозуванню загрозам, ризикам у деяких умовах, а також визначають стан захищеності підприємства.

До основних напрямів реалізації фінансово-економічної безпеки підприємства можна віднести:

встановлення системи фінансових інтересів;

розробка та провадження фінансової стратегії, тобто забезпечення фінансової рівноваги, стійкості, платоспроможності підприємства в довготерміновому періоді;

виявлення і запобігання загрозам, забезпечення реалізації цілей функціонування системи безпеки;

моніторинг ринкової вартості підприємства; інвестиційна стратегія підприємства.

Ефективне забезпечення фінансово-економічної безпеки можливе через функціональні завдання: захищеність фінансових і економічних інтересів підприємства; встановлення пріоритетних цілей;

забезпечення фінансовими ресурсами; ідентифікація, оцінка та прогнозування як зовнішніх так і внутрішніх загроз фінансово-економічним інтересам підприємства; виявлення та попередження кризових явищ; розробка стратегії розвитку як економічної системи.

Для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємствам необхідно дотримуватись наступним цілям: забезпечення ефективного використання фінансових та економічних ресурсів; забезпечення фінансової рівноваги, стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства; ідентифікація джерел виникнення загроз; захищеність фінансових інтересів власників підприємства.

Виділено наступні принципи фінансово-економічної безпеки підприємства: системність; своєчасність – раннє виявлення загроз; безперервність; законність; плановість; оптимальність; взаємодія; конфіденційність; компетентність.

Тобто, фінансово-економічна безпека є складною системою, що спрямована на забезпечення сталого розвитку підприємства та характеризується якістю фінансових інструментів; стійкістю до загроз; здатність підприємства реалізовувати фінансові інтереси; прогнозування загроз, ризиків та розробку заходів щодо їх подолання; запровадження моніторингу фінансової безпеки.

Необхідно відмітити, що фінансово-економічну безпеку підприємства доцільно спрямовувати на запобігання загроз через реалізацію дієвих заходів, тобто механізму ефективного управління внутрішніми та зовнішніми фінансовими ресурсами.

Фінансово-економічна безпека характеризується захищеністю підприємств від внутрішніх і зовнішніх загроз, через ефективне використання фінансово-економічних показників. Забезпечення фінансово-економічної безпеки на підприємстві можливе через оцінку загроз функціональних складових та розробку системи заходів спрямованих на протидію кризовим явищам.

Список літератури

1. М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева, та А. М. Ашуєв, *Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді*. Київ, Україна: Національна академія управління, 2005.
2. А. І. Дмитрієв, та А. О. Близнюк, “Сутність та місце економічної безпеки підприємства в системі забезпечення економічної безпеки держави” [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_3_2/Dmitriev.pdf. Дата звернення: Бер. 20, 2019.
3. В. В. Белокуров, “Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия” [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.safetyfactor.ru>. Дата звернення: Бер. 19, 2019.
4. В. Л. Тамбовцев, *Теории институциональных изменений*. Москва: Инфра-М, 2009.
5. І. П. Мойсеєнко, та О. М. Марченко, *Управління фінансово-економічною безпекою підприємства*. Львів, Україна: 2011.

РЕАЛІЗАЦІЯ МЕТОДУ ПОСЛІДОВНИХ ПОСТУПОК БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ В ОЦІНЦІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Зростаюча складність умов діяльності підприємства та вимоги врахування багатьох критеріїв для забезпечення об'єктивності оцінювання діяльності актуалізують постановку багатокритеріальних оптимізаційних задач та удосконалення методів їх вирішення. В методах, що утворюють групу апріорних методів розв'язання багатокритеріальних оптимізаційних задач особа, яка ухвалює рішення вносить коригування до початку реалізації обчислювальної процедури, яка зазвичай спрямована на зведення багатокритеріальної задачі до однокритеріальної [1, 2]. Сюди відносять методи скалярної згортки, метод обмежень, лексикографічне упорядкування та методи цільового програмування.

Слід відмітити, що багато оптимізаційних задач в економіці можна звести до задач скалярної оптимізації. Такі методи називають прямими методами, оскільки в них вигляд загального критерію вибору задається без будь-яких обґрунтувань, а вагові коефіцієнти або задаються, або оцінюють особу, що ухвалює рішення.

До прямих методів багатокритеріальної оптимізації відноситься метод послідовних поступок. Саме цей метод рекомендується для оцінки діяльності підприємства, оскільки він передбачає ранжування частинних критеріїв, що можливо зробити в даній задачі.

Алгоритм методу послідовних поступок складається з таких етапів (формат задачі – мінімізація), а саме: 1) розв'язується однокритеріальна задача для першого найважливішого критерію (першого за рейтингом) $f^{(1)}(x) \rightarrow \min, x \in X$. Визначається поступка $\Delta_1 > 0$, яку можна допустити для знайденого $f_{\min}^{(1)}$. На другому етапі будуть розглядатись альтернативи, для яких оцінка не буде перевищувати допустимої граничної величини $f_{\min}^{(1)} + \Delta_1$; 2) розв'язується однокритеріальна (скалярна) задача: $f^{(2)}(x) \rightarrow \min$ при обмеженнях $f^{(1)}(x) \leq f_{\min}^{(1)} + \Delta_1, x \in X$. Визначається поступка $\Delta_2 > 0$, яку можна допустити для знайденого $f_{\min}^{(2)}$. На третьому етапі будуть розглядатись альтернативи, для яких оцінка не буде перевищувати допустимої граничної величини $f_{\min}^{(2)} + \Delta_2$; 3) розв'язується однокритеріальна (скалярна) задача: $f^{(3)}(x) \rightarrow \min$ при обмеженнях $f^{(1)}(x) \leq f_{\min}^{(1)} + \Delta_1, f^{(2)}(x) \leq f_{\min}^{(2)} + \Delta_2, x \in X$ і т.д. аналогічно здійснюються етапи; k) розв'язується однокритеріальна (скалярна) задача: $f^{(k)}(x) \rightarrow \min$

при обмеженнях $f^{(1)}(x) \leq f_{\min}^{(1)} + \Delta_1, f^{(2)}(x) \leq f_{\min}^{(2)} + \Delta_2, \dots, f^{(k-1)}(x) \leq f_{\min}^{(k-1)} + \Delta_{k-1}, x \in X$.

Якщо на останньому етапі виявиться, що мінімальне значення однокритеріальної функції досягається при двох або більше альтернативах, то в якості оптимальної може бути вибрана будь-яка з них, але обов'язково оптимальна за Парето [3]. Таким чином, для багатокритеріальної задачі з n частинними критеріями слід послідовно реалізувати n етапів. Розв'язок, який отримуємо на останньому етапі даного методу, приймається найкращим для вихідної багатокритеріальної оптимізаційної задачі. Слід зауважити, що розв'язки багатокритеріальної оптимізаційної задачі за методом послідовних поступок можуть не належити множині розв'язків, які оптимальні за Парето. Тому така задача має закінчуватись перевіркою отриманого розв'язку на оптимальність за Парето. Даний алгоритм для багатокритеріальної оптимізаційної задачі оцінки діяльності підприємства налаштовується на основі вирішення двох проблем: ранжування частинних критеріїв оцінки та величини поступок за кожним критерієм. В багатокритеріальних задачах часто зосереджується увага на методах отримання оптимального розв'язку, а як побудувати частинні критерії вважається справою особи, яка ухвалює рішення і часто залишається поза увагою аналітиків. Проте розробити частинні критерії в економіці є великою науковою проблемою, оскільки відсутні чіткі рекомендації щодо їх побудови. Однією з рекомендацій щодо формалізації процесу побудови частинних критеріїв є застосування факторного аналізу. Коли декілька показників пов'язані між собою кореляційними співвідношеннями, то це означає, що вони визначаються через інші або змінення цих показників є проявом (наслідком) спільної для них причини, природа якої нам невідома. Факторний аналіз базується саме на останньому припущенні. Ці латентні фактори, які знаходяться за лаштунками нашого уявлення про процес, безпосередньо нами не вимірюються, але саме вони визначають всі ознаки, що ми спостерігаємо. Знаючи прояви (наслідки) латентних факторів, можна побудувати модель для вивчення цих латентних факторів, кількість яких значно менша від загальної кількості ознак. До речі, якщо можна коротко описати великий масив даних, то це означає, що знайдена певна об'єктивна закономірність, яка обумовила можливість цього короткого опису, тобто стиснення інформації [4].

Скористаємось тим, що в багатовимірному статистичному методі факторному аналізі перший загальний фактор має максимальний внесок в сумарну спільність. І далі відшукується другий загальний фактор, який би також забезпечив максимум внеску в сумарну спільність процесу. Процес вилучення загальних факторів припиняється за умови рівності суми власних значень сліду кореляційної матриці. Отже, початкова система факторів (компонент) складається за екстремальним принципом – перша компонента має пояснювати максимум всієї змінності всіх ознак; друга компонента, що незалежна від першої, має пояснювати максимум залишкової змінності ознак, і так далі. Невелика кількість таких компонент спроможна відновити майже всю загальну змінність ознак. В факторному аналізі компоненту складають у вигляді лінійної комбінації $V = u_1 Z_1 + u_2 Z_2 + \dots + u_m Z_m = ZU$.

Факторні навантаження є β -коефіцієнтами регресії в розкладі частинних показників за системою факторів-компонент; спільності показують якість апроксимації вихідних показників дією латентних факторів-компонент; сума врахованих власних чисел – частку загальної змінності, що відновлена моделлю факторного аналізу.

Кілька перших (головних) компонент з найбільшими власними числами пояснюють майже всю загальну змінність системи ознак, а рештою компонент з нульовими і малими значеннями власних чисел можна знехтувати.

Існують декілька рекомендацій щодо того, які власні числа вважати “малими”. Наведемо дві найпростіші й найпоширеніші рекомендації. Розташуємо власні числа в спадному порядку:

$$\lambda_1 \geq \lambda_2 \geq \lambda_3 \geq \dots \geq \lambda_m.$$

У модель включаємо стільки компонент, щоб пояснити близько 80% загальної змінності:

$\frac{1}{m} \sum_{i=1}^k \lambda_i \approx 0,8$. Відкидаємо всі компоненти, для яких $\lambda_i < 1$ (якщо дисперсія компоненти менша за дисперсію стандартизованої ознаки).

Але перш ніж обчислювати факторний аналіз слід сформулювати систему частинних показників оцінки діяльності підприємства. На основі теоретико-логічного аналізу сучасних праць відомих фахівців в проблем економічного аналізу рекомендується відібрати показники та сформулювати їх початковий рейтинг [5]. Далі, слід обчислити факторний аналіз, який дозволяє визначити фактори, що складають спадну послідовність за величиною дисперсії. Причому ці фактори представлені у вигляді лінійних комбінацій частинних показників. Слід відмітити, що

в ранжуванні критеріїв можна використовувати і думки експертів щодо величини поступок Δ_i , то її значення може бути обґрунтовано як аналітично, так і експертним шляхом. Якщо в якості Δ_i взяти середньоквадратичні відхилення, то цей метод можна організувати як ітераційний. Наприклад, для оцінки діяльності промислового підприємства в сучасних умовах для першого частинного критерію можна взяти слід взяти фінансові показники: рентабельність вкладених коштів (x_1); чиста рентабельність продажів (x_2); коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (x_3); рентабельність власного капіталу (x_4); економічна ефективність експорту (x_5); коефіцієнт абсолютної ліквідності (x_6); коефіцієнт фінансування (x_7); коефіцієнт автономії (x_8); темпи приросту продуктивності праці (x_9); темпи зростання/зниження витрат на гривню товарної продукції (x_{10}); коефіцієнт використання середньорічної виробничої потужності (x_{11}); фондоддача (x_{12}); коефіцієнт оновлення продукції (x_{13}). В результаті реалізації факторного аналізу отримаємо проранжовану послідовність факторів, які можуть бути частинними критеріями, а саме: $f^{(1)}(x_1, \dots, x_{13}), f^{(2)}(x_1, \dots, x_{13}), \dots, f^{(k)}(x_1, \dots, x_{13})$

Далі слід ідентифікувати ці фактори та визначити їх щодо максимізації або мінімізації. Подальші обчислення слід здійснити за описаним алгоритмом методу послідовних поступок. Іншим підходом є розроблення частинних критеріїв на основі використання інтегральних показників.

Список літератури

1. Л. М. Малярець, та О. В. Міненкова “Вирішення проблем багатокритеріальності в оцінці діяльності підприємства на основі методів багатокритеріальної оптимізації”, *Проблеми економіки*, №1, с. 421–427, 2017.
2. В. Д. Ногин, И. О. Протодьяконов, и И. И. Еввлампов, *Основы теории оптимизации*, М.: Высш.шк., 1986.
3. Г. Л. Бродецкий, *Системный анализ в логистике. Выбор в условиях неопределенности*, М.: Академия, 2010.
4. В. С. Пономаренко, та Малярець Л. М., *Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем*, Харків: Вид. ХНЕУ, 2009.
5. О. В. Міненкова, “Формування ознакового простору моделювання збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємства”, *Науковий вісник Херсонського Державного університету. Серія: Економічні науки*, Вип. 20, Ч. 2, с. 185–188, 2016.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

В сучасних умовах відкритої економіки, де тенденції глобалізації та інтеграції набувають все більшого розмаху, все більше країн активно займаються зовнішньою торгівельно-економічною діяльністю, що відображається у стабільному зростанні обсягу експортно-імпоротної діяльності, збільшенні обсягу та географічній диверсифікації трудової міграції, активній експансії капіталу з розвинутих країн в країни, які розвиваються. Іншим проявом інтеграції є розвиток міжнародних регіональних інтеграційних об'єднань, до яких відносяться НАФТА, ШОС, БРИКС та ЄС. Географічна та культурна близькість Європейського союзу з урахуванням поточного стану взаємовідносин з північним сусідом України обумовлюють необхідність подальшої інтеграції нашої держави саме до цього об'єднання, що і є найважливішим геополітичним вектором нашої держави. Для успішної подальшої інтеграції України в європейську спільноту важливим виступає розвиток торгово-економічних відносин з державами цього об'єднання, що можливо шляхом підвищення обсягу участі вітчизняних товаровиробників у світовій торгівлі з відповідною підтримкою з боку державних інститутів. Кожна галузь вітчизняної економіки відіграє свою роль в даному процесі, що і вимагає розробки методологічного та методичного забезпечення підвищення залученості підприємства з урахуванням специфіки їх діяльності. Важливість аграрного сектору в процесі зростання його залучення до світової торгівлі обумовлена збільшенням питомої ваги в експорті продукції рослинництва, що свідчить про існуючий попит на цю продукцію на світовому ринку та потенційні можливості збільшення присутності вітчизняних товаровиробників за кордоном.

Аграрний сектор представлений галузями рослинництва та тваринництва, який є цілісним комплексом, як слушно зазначають автори [1], пов'язаний з природними умовами, ресурсами, технічними можливостями та персоналом. Ефективність діяльності підприємств даної сфери пов'язана саме з кооперацією, що передбачає використання продуктів однієї галузі в іншій. Міжнародні торгово-економічні відносини в даній сфері представлені переважно експортно-імпоротною діяльністю в торгівлі товарами та окремими проектами науково-технічного партнерства. На жаль, загальний рівень іноземних інвестицій в економіку нашої країни є дуже низьким (близько 1,5% за 2017 р. [2]), а відносно підприємств аграрного сектору

вони формуються переважно за кошти самих підприємств та частково фінансуються з державного бюджету.

Однією із найважливіших складових торгівельно-економічних відносин є міжнародна торгівля, аналіз якої доцільно представити параметрами динаміки експортно-імпоротної діяльності в Україні. Для отримання обґрунтованих висновків для аналізу надамо співставленні дані (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя).

На рис. 1 представлено узагальнені показники експорту та імпорту торгівлі товарами, сальдо та значення приросту.

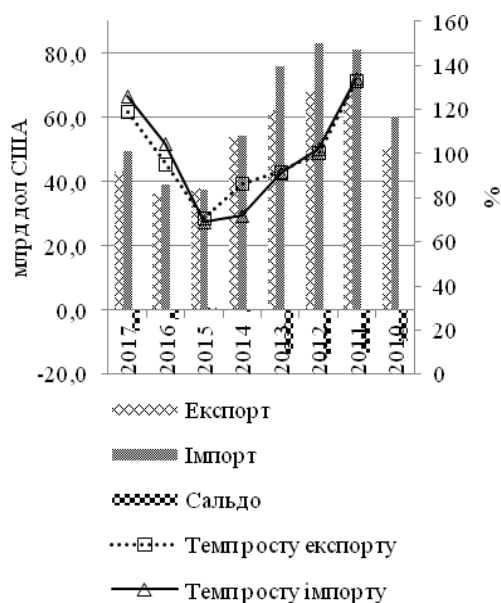


Рис. 1. Аналіз експортно-імпоротної діяльності в торгівлі товарами (побудовано за даними [2])

Як бачимо за всі роки крім 2015 року має місце від'ємне значення сальдо зовнішньої економічної торгівлі товарами. З 2012 р. до 2014 р. сальдо скорочувалася, набувши позитивного значення в розмірі 610 млн. дол. у 2015 р. З 2016 р. знову почало зростати від'ємне значення сальдо зовнішньоторгівельної діяльності за рахунок перевищення темпу росту імпорту над експортом.

На рис. 2 представлений аналогічний аналіз торгівлі товарами за аграрним сектором.

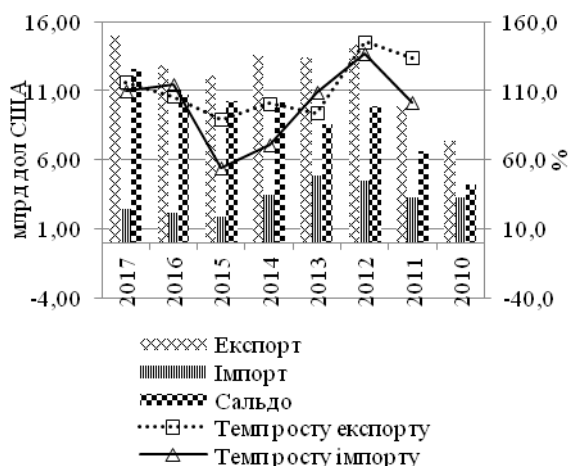


Рис. 2. Аналіз експортно-імпоротної діяльності в торгівлі товарами аграрного сектору (побудовано за даними [2])

На відміну від загальної ситуації по Україні даний сектор відрізняється стабільно позитивним значенням сальдо експортно-імпоротної діяльності, яке за досліджуваний період стабільно збільшувалося за виключенням 2013 р., що пояснюється ускладненням геополітичного та внутрішнього-економічного стану нашої держави, коли темп приросту імпорту (109,2%) значно перевищив це ж значення за експортом (93,8%). Це дозволяє стверджувати, що, на відміну від загальнодержавних значень показників, аграрний сектор виступає як виражений постачальником валютних надходжень та формує таким чином імідж нашої держави в очах зовнішніх контрагентів.

Важливим показником аналізу зовнішньої торгівлі є покриття експортом імпорту товарів: з 2014 р. в аграрному секторі стрімко збільшувався цей показник, досягнувши у 2015 р. свого максимуму в розмірі 644,5%. В наступні роки він зменшився, залишаючись між тим на достатньо високому рівні. Ці результати свідчать, що аграрний сектор на відміну від вітчизняної економіки в цілому має потужний експортний потенціал, який успішно реалізовується та має всі тенденції до подальшого зростання.

Щодо структури експорту, то зернові культури з 2012 року складають близько половини всього обсягу агросектору. Друге місце посідають жири та олії тваринного або рослинного походження, які займають в середньому близько третини від експорту, але на відміну від зернових їх питома вага поступово 2010 року до 2015 року скорочувалася, а з 2016 року знову збільшилася, та наразі складає 31 %. Третє місце займають насіння та плоди олійних рослин, які переважно представлені соняшником. Всі інші культури разом займають не більше ніж 13 %-15 %.

Загальна характеристика ролі аграрного сектору в експорті та імпорті представлена на рис. 3. Як бачимо з наведених результатів доля імпорту аграрного сектору коливається в межах 5,3%, із збільшенням в несприятливі роки для економіки

держави (2013 та 2014 рр.), та поступовим скороченням до 2017 р. Натомість роль аграрного сектору в експорті стабільно зростає з 2010 р., коли вона складала 14,4% до 34,5% у 2017 р. Якщо збільшення питомої ваги експорту з 2013 р. по 2015 р. мало місце на рівні негативних тенденцій щодо його приросту поряд із загальним скороченням експорту, і даний факт досить складно вважати позитивною динамікою, то збільшення питомої ваги у 2017 р. поряд із поступовим зростанням експорту в цілому, свідчить про значне місце, яке посідає дана галузь в загальній структурі торговельно-економічних відносин в Україні.



Рис. 3. Питома вага експорту та імпорту продукції аграрного сектору в загальному експорті-імпорті

Таким чином, міжнародні торговельно-економічні відносини аграрного сектора України виступають базисом її експортного потенціалу на глобальному ринку, джерелом наповнення бюджету валютними надходженнями та вимагають розробки механізмів стимулювання експортної діяльності та впровадження технологій імпортозаміщення при державній підтримці та інституційному забезпеченні.

Список літератури

1. Н. В. Волошанюк, та А. К. Сьомка, "Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування", *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Вип. 13(1), С. 45-49, 2017.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Online]. Available: <http://www.ukrstat.gov.ua/> Accessed on: March 05, 2019.
3. Н. С. Ситник, та Г. І. Юркевич, "Сучасний стан розвитку торговельно-економічних відносин України з європейським союзом", *Молодий вчений*, № 54.2, с. 417-420, 2018.
4. М. І. Пугачев, "Аграрний сектор економіки України в умовах інституційних змін", *Економіка АПК*, № 5, с. 12-18, 2017.
5. М. В. Кузьмінов, "Розвиток системи підтримки експортної діяльності аграрних компаній", дис. канд. екон. нау, Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний університет Імені Вадима Гетьмана", Київ: 2018.

ЗАГРОЗИ ТА НАСЛІДКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Перехід до економіки, заснованої на знаннях і інноваціях, обумовлює актуалізацію інтелектуальних ресурсів суспільства. В рамках глобалізації йде активний обмін інформацією, знаннями та ідеями, що посилює інтелектуальну міграцію і в сучасних умовах стає закономірністю, нормою і культурою переливу знань і компетенцій в рамках міжнародного поділу праці. Глобальна конкуренція за ресурси, найперше за людські, зумовлює посилення низки загроз для економічної безпеки держави. За умов обмежених ресурсів саме інтелектуальний потенціал людини є невичерпним джерелом інновацій, стимулів розвитку та формування конкурентних переваг. Трудова еміграція у країни ЄС, США, Росії вже сьогодні істотно знижує рівень інтелектуальних ресурсів України.

Інтелектуальну міграцію в наукових джерелах позначають термінами “витік мізків” (brain drain), “мозковий обмін” (brain exchange), “мобільність мізків” (brain mobility), “внутрішня відплив умів” (internal brain drain). Під “витоком мізків” або інтелектуальної міграцією (зовнішній відтік) слід розуміти виїзд з країни наукової і творчої інтелігенції, творців і носіїв унікальних наукових, інноваційних, креативних, духовних, культурних нематеріальних цінностей, ідей і знань.

Інтелектуальна міграція має три рівні виміру: глобальний, національний і особистий.

На глобальному рівні, внаслідок значних трансформацій, інтелектуальна міграція стала нормою для сучасного суспільства і об'єктивним процесом, який важко зупинити або попередити. Міграція на цьому рівні має позитивні наслідки, оскільки сприяє обміну знаннями і капіталами.

На національному рівні держава захищає національні інтереси і розглядає проблему інтелектуальної міграції як виклик або загрозу економічній і інтелектуальній безпеці.

Особистий (індивідуальний) рівень пов'язаний з людиною, яка має право на гідне життя, достойну оплату праці і на свободу пересування. Заборони та обмеження цих норм є порушенням прав людини.

Кардинальні зміни в глобальній економіці, розширення кар'єрних схем і зміни в організації дослідного ландшафту обумовлюють попит на нові компетенції вчених. Це вносить значні корективи в географію інтелектуальної міграції. Необхідно відзначити, що вектор інтелектуальних міграційних потоків поступово зміщується і якщо раніше центрами інтелектуального тяжіння були США, Канада, Західна Європа, Японія, Ізраїль, Австралія, то зараз практично

будь-які країни, за винятком найвідсталіших, здатні утримувати талановитих вчених, розробників, дослідників, викладачів, пропозицією вигідних умов роботи та проживання. Значною мірою ця ситуація є наслідком негативних інтелектуальних міграційних тенденцій для України. Серед основних причин інтелектуальної міграції з України, за даними різних соціологічних досліджень, визначені: бажання покращити власний матеріальний стан; пошук кращих умов праці та життя; відсутність перспектив професійного розвитку; недостатнє науково-інформаційне забезпечення діяльності; низький рівень попиту на наукомістку та високотехнологічну вітчизняну продукцію в Україні.

Проаналізуємо міжнародні рейтинги, які оцінюють інтелектуальний потенціал України. Впливовим рейтингом у сфері інтелектуальної власності є “Глобальний індекс інновацій 2018”, який охоплює 126 економік світу й використовує 82 показники, що покривають велику кількість аспектів інтелектуальної власності. Людський капітал, який є фундаментальним базисом інноваційної конкурентоспроможності у цьому рейтингу характеризується стабільною тенденцією до втрати позицій – 41 позиція – у 2017 р. та 43 у рейтингу 2018 року [1]. Таке падіння викликане скороченням державної підтримки освітньої галузі та науки. Відсутність значних капіталовкладень у R&D зумовлює залежність результатів досліджень від амбіцій бізнесу та активну еміграцію науковців. Витрати на наукові дослідження та розробки в Україні в 2018 р. становлять 0,2% від ВВП (3,7 млрд.грн.), а в ЄС – понад 2%. За останні 27 років з України виїхало понад 25 тисяч наукових працівників.

Згідно з індексу – Bloomberg Innovation Index Україна серед 50 досліджуваних країн відповідно до рейтингу у 2018 р. втратила за рік 4 позиції, що відповідає 46 місцю в рейтингу. Це найсильніше падіння згідно з статистичними даними індексу. Основна причина такого явища – падіння ефективності вищої освіти. При чому, ефективність вищої освіти, згідно рейтингу, визначається за часткою працівників з дипломами ВНЗ і кількістю випускників з інженерною й технічною вищою освітою. Методологія визначення індексу передбачає аналіз семи факторів: витрати на R&D у співвідношенні до ВВП; технологічні можливості; продуктивність праці; кількість високотехнологічних підприємств; ефективність вищої освіти та відсоток дипломованих спеціалістів; концентрація дослідників; патентна активність. Лідерами є Південна Корея, Швеція та Сінгапур.

Позиції України за продуктивністю праці також надзвичайно слабкі та відзначаються останнім, 50 місцем у рейтингу, а за критерієм “технологічні можливості” – 48 місце [2].

Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (Global Talent Competitiveness Index) розглядає вплив технологічних змін на конкурентоспроможність талантів. Лідерами за цими параметрами виступають представники Європи, Азії та США. Україна, серед 119 досліджуваних країн у 2018 р., покращила свою позицію із 41,5 балів на 8 пунктів та посіла 61 місце в загальному рейтингу. По здатності утримувати кваліфікований персонал Україна зайняла 58 позицію у рейтингу у 2018 р. (54 п. у 2017 р.); по індексу приваблювання талантів – 98 позицію у 2018 р. (94 п. у 2017 р.); по ринковим та нормативним умовам на ринку праці – 99 позицію у 2018 р. (103 п. у 2017 р.) [3].

Аналіз міжнародних рейтингів, що спеціалізуються на питаннях у сфері інноваційної діяльності, поточного технологічного стану виробництва та рівня захисту прав інтелектуальної власності виявив загрози та наслідки інтелектуальної міграції в Україні.

До загроз можна віднести:

еміграцію фахівців високого класу, яка призводить до вимивання інтелектуального людського капіталу країни-донора;

країна-донор не отримує віддачі від своїх вкладень у інтелектуальний людський капітал;

дефіцит кваліфікованих кадрів, що виникає в країні через еміграцію збільшить витрати вітчизняних компаній на роботу силу;

відсутність наукових ідей, технологій і розробок призводить до зниження конкурентоспроможності продукції на світових ринках.

Крім цього, в Україні продовжують діяти різноманітні фактори, які ініціюють інтелектуальну міграцію, що спричиняє цілий ланцюг негативних наслідків в національних секторах генерації фундаментальних та прикладних знань: відсутність зміни поколінь вчених; незадовільна якість підготовки майбутніх дослідників; знецінення накопиченого когнітивного і технологічного потенціалу; втрата досвіду виконання науково-технічних проєктів; падіння престижу наукової праці.

Надійний розвиток та збагачення інтелектуального потенціалу визначається рівнем інтелектуальної безпеки. “Інтелектуальна безпека” – це захищеність інтелектуальних ресурсів, їх продукування, обміну, використання на макро – та мікроекономічних рівнях. Основу інтелектуальної безпеки складають науковий і освітній потенціали суспільства, господарюючого суб’єкта, індивідуума [4]. Інтелектуальна безпека є невід’ємним елементом системи економічної безпеки держави, яка відповідає за стан відносин в інтелектуальній сфері, створює умови, необхідні для збереження, розвитку та ефективного використання інтелектуального потенціалу.

Тому, гарантування інтелектуальної безпеки є одним із найважливіших пріоритетів розвитку держави і сьогодні для України доцільно сформувані власну стратегію її забезпечення, яка передбачатиме: виявлення талановитих осіб та забезпечення розвитку їх здібностей, з огляду на пріоритетні галузі розвитку економіки держави; системний облік та моніторинг творчого потенціалу держави (формування відповідних баз даних та карт його просторового розміщення); розробка механізмів протидії негативним тенденціям інтелектуальної міграції, і, особливо, творчих, креативних осіб, які можуть мати деструктивний вплив на соціально-економічний розвиток окремих територій та держави загалом; формування відповідного інституційного забезпечення щодо розвитку і капіталізації творчого потенціалу держави та регіонів; впровадження організаційно-економічних механізмів приваблення талантів та залучення творчого потенціалу до реалізації соціально-економічних програм розвитку, окремих проєктів.

Таким чином, дослідження наслідків інтелектуальної міграції в Україні є важливою складовою забезпечення процесів сучасної державної політики у сфері регулювання трудової міграції. Основними причинами інтелектуальної міграції в державі є високий рівень соціальної напруги і низький рівень життя більшості населення, невизначена політична ситуація з певними територіями, політична нестабільність через великий рівень недовіри до владних структур та близькість чергових виборів.

Внаслідок критичного відставання України від провідних країн світу щодо фінансування науки та НДДКР та переходу вітчизняної економіки на вищі технологічні уклади існує загроза виникнення інтелектуальної кризи. Необхідно зосередити увагу на інтелектуальній безпеці з позиції інституціонального аспекту –системі збалансованих відносин між суб’єктами зміцнення інтелектуальної безпеки на різних рівнях управлінської ієрархії щодо готовності і здатності державних інститутів за допомогою відповідних механізмів протидіяти реальним і потенційним загрозам інтелектуальної міграції. Необхідне прийняття Стратегії інтелектуальної безпеки України з урахуванням сучасних глобалізаційних викликів.

Список літератури

1. Global Innovation Index 2018 [Online]. Available: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018>. Дата звернення: Бер. 5, 2019.
2. Bloomberg Innovation Index 2018 [Online]. Available: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-22/south-korea-tops-globalinnovation-ranking-again>. Дата звернення: Бер. 5, 2019.
3. Global Talent Competitiveness Index 2018 [Online]. Available: <https://gtcistudy.com/wp-content/uploads/2018/01.pdf>. Дата звернення: Бер. 5, 2019.
4. А. І. Мокій, О. І. Дацко, та А. М. Шехлович, Загрози інтелектуальній безпеці держави в умовах посилення еміграційних процесів, Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України, Вип. 3, 2013. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_. Дата звернення: Бер. 5, 2019.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУЖЕНОСТІ В РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМАХ

Оцінка соціальної напруженості на сьогодні стає все більш актуальною. Пов'язано це з тим, що подібна проблема соціальної напруженості має прояв у всьому світу, а не тільки в країнах з низьким соціальним рівнем, а значить потребує експертної оцінки. Так, наприклад, незадоволення діями уряду в європейських країнах з високим рівнем життя призвели до активних акцій протесту. У Європі відбуваються події, які є проявами соціальної напруженості, котрі спричиняють зниження як економічних показників, так і показників рівня життя населення. Підставами для формування соціальної напруженості є безліч різних чинників: політичних, економічних, екологічних та інших.

Аналіз літературних джерел, у котрих розглядали проблему оцінки соціальної напруженості є об'єктом дослідження в різних наукових напрямках: у соціології [5–9,13–14], політології [10], психології [11], історії, економіці тощо [1–4,15–16]. На жаль, до цього часу немає єдиної точки зору з даного визначення, однак більшість вчених виокремлюють такі основні напрямки формування соціальної напруженості [4]:

1. Серед населення поширюються настрої невдоволення існуючим станом справ у життєвоважливих сферах суспільного життя.

2. Під впливом суспільних настроїв втрачається довіра до політики влади, широкого поширення набувають песимістичні оцінки майбутнього, усіяні чутки в суспільстві в цілому і в окремих його сегментах, виникає атмосфера емоційного збудження.

3. Соціальна напруженість проявляється не тільки в суспільних настроях, а й в масових діях: ажіотажний попит, вимушена або добровільна міграція частини населення в інші райони, в активізації діяльності суспільно-політичних рухів, боротьба за владу і вплив на маси, стихійні й організовані мітинги, демонстрації, страйки та інших форми громадянської непокорності.

Кожен з вищевикладених напрямків використовує різні методики для оцінювання соціальної напруженості. Так, аналіз й оцінка соціальної напруженості перших двох напрямків ґрунтуються на проведенні соціологічних опитувань, оскільки говорить про сприйняття населення з точки зору його емоцій, тоді як у третьому напрямку формування соціальної напруженості, який є основним, говориться про показники, що можна порохувати без соціологічних опитувань і часто присутніх в показниках соціально

економічного розвитку, тому автором було обрано третій напрямок. Відповідно до особливостей дослідження в роботі було вибрано такі визначення поняття соціальна напруженість:

Соціальна напруженість – це поняття, що характеризує особливий стан суспільного життя, який відрізняється загостренням внутрішніх протиріч об'єктивного і суб'єктивного характеру, посилення у ряді випадків дією зовнішніх обставин іншого походження. Глибинні причини цього явища – сукупність економічних, політичних, соціальних та інших процесів, хід і спрямованість руху яких призводить до виникнення в суспільстві нестабільної (політичної, економічної, військової) або конфліктної ситуації [1].

Соціальна напруженість – негативне ставлення більшої частини спільноти до актуальних явищ і процесів та наявність з її боку конкретних практичних дій, які здатні призвести до деструктивних змін у суспільстві [2].

Проведений аналіз літератури [1-16] з питання оцінки соціальної напруженості й особливостей структури й наявності показників для регіональних систем довів, що ефективним є використання третього напрямку, яке включає нижченаведений комплекс групи показників:

1. Населення: чисельність населення, народжуваність, смертність, природний приріст, міграційний приріст.

2. Рівень життя населення: доходи населення, середня заробітна плата за всіма видами економічної діяльності, середня заробітна плата в сільському господарстві, середня заробітна плата в промисловості, середня заробітна плата у будівництві і всіх інших.

Охорона здоров'я: кількість лікарів усіх спеціалізацій, забезпеченість населення лікарями всіх спеціальностей, кількість медперсоналу, забезпеченість населення медперсоналом, кількість лікувальних ліжок, забезпечення лікувальними ліжками, наповненість амбулаторно-лікарняних закладів, кількість відвідин амбулаторно-лікарняних закладів.

Населені пункти та житлові умови: загальна площа, середня кількість метрів на одну людину, кількість квартир, водопровід, каналізація, опалення, газове опалення.

Культура і туризм: число відвідувачів на виставках, кількість концертів під організацією професійних творчих колективів, кількість

відвідувачів концертів, кількість музеїв і відвідувачів і т.ін.

Довкілля: обсяг забруднюючих речовин, стаціонарні джерела, викид діоксиду кислоти й сірки, і їх стаціонарні джерела, викиду речовин на одну людину і тощо.

Цін за всіма групами товару.

Діяльність підприємств: фінансовий результат діяльності підприємств, підприємства, які отримали прибуток, підприємства, які отримали збитки, кількість суб'єктів підприємницької діяльності за напрямком діяльності.

Внутрішня торгівля: оптова торгівля, роздрібна торгівля, індекс споживання роздрібних товарів.

Капітал інвестицій: капітал інвестиції та інвестиції в житлове будівництво.

Сільське господарство і лісові угіддя: за кількістю й асортиментом продукції.

Промисловість: обсяг реалізованої продукції за видом діяльності.

Будівництво: введені в експлуатацію приміщення житлового та нежитлового характеру, прийняті в експлуатацію, збудовані споруди, підведені комунікації.

Транспортні перевезення: перевезення по всіх видах транспорту й перевезення населення і вантажів.

Зовнішня діяльність: імпорт і експорт в країни-партнери і обсяг інвестицій у регіон і з регіону.

Зайнятість та безробіття: пропорції економічно активного населення, зайнятість населення, число звільнених, тривалість безробіття тощо.

За кожною з розглянутих вище груп проводиться відбір інтегрального показника, на основі значення яких буде будуватися висновок про наявність соціальної напруженості.

Розглянуті вище підхід і система показників може бути ефективно використана для оцінювання соціальної напруженості.

Список літератури

1. В. А. Головенько, *Рівень соціальної напруженості та потенціал соціального протесту в суспільстві: Можливості соціологічного дослідження та прогнозування*, Український соціум: "Соціологія. Політика. Економіка. Педагогіка", 2007.

2. С. С. Соловьєв, *Методика измерения социальной напряженности в Вооруженных Силах*, М.: Социолог. исслед, 1993.

3. А. В. Голованов, *Особенности, индикаторы и мониторинг социальной напряженности общества переходного периода в регионе*, Саранск: Регионология, 2008.

4. В. О. Рукавишников, *Социальная напряженность: диагноз и прогноз*, М.: СОЦИС, 1992.

5. И. А. Ульянова, *Социальная напряженность в студенческом социуме: Опыт социологического исследования*. Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2005.

6. Л. А. Козер, *Функции социального конфликта*, М.: Дом интеллектуал. книги, 2000.

7. Р. Мертон, *Социальная теория и социальная структура*, М: ХРАНИТЕЛЬ, 2006.

8. Э. Дюркгейм, *Самоубийство: Социологический этюд*, М.: Мысль, 1994.

9. С. К. Видулова, *Социологические концепции социального взаимодействия: проблема определения социальной напряженности*, М.: "Знание. Понимание. Умение", 2009.

10. Л. М. Попова, и И. В. Соколов, *Стресс жизни: Сборник*, С-Пб.: ТОО "Лейла", 1994.

11. А. В. Дмитриев, *Конфликтогенность миграции: глобальный аспект*, М.: СОЦИС, 2004.

12. Г. С. Салливан, *Интерперсональная теория в психиатрии*, С-Пб.: Ювента, 1999.

13. Q. Wright, *The Escalation of Conflicts*. [Online]. Available: http://jcr.sagepub.com/cgi/pdf_extract/9/4/434 Accessed on: March 17, 2018.

14. J. Burton, *Conflict: Human Needs Theory*. N.Y.: St. Martins Press, 1990. [Online]. Available: http://icar.gmu.edu/working_papers.html. Accessed on: March 17, 2018.

15. И. В. Пирогов, *Социальная напряженность: теория, методология и методы измерения*, Иваново: Изд-во Ин-та социологии РАН, 2002.

16. В. О. Рукавишников, *Социальная напряженность: диагноз и прогноз*, М.: СОЦИС, 1992

INTERNET SECURITY PROBLEMS CAUSED BY ARTIFICIAL INTELLIGENCE

The main problematic of creating artificial intelligence consists in determining the moves and thought processes of a person and the embodiment of all these mechanisms in one intellectual entity.

To solve this problem, there are several alternative approaches.

The neurocybernetic approach creates artificial intelligence by studying the structure and principles of brain functioning. The approach is based on the creation of neural networks and neurocomputers capable of simulating the process and algorithm of the exchange of electrical signals between neurons, for this purpose, the tactics of building upward intelligence from smaller elements (neurons) to larger cognitive levels is used. In the 1990s scientists have made a significant breakthrough in this area by proposing solutions built on the basis of neural networks. The proposed methods quickly proved to be effective in solving a number of tasks, ranging from analyzing the bank's clients solvency to forecasting currency rates and predicting the results of presidential elections.

The "black box" cybernetics approach is based on the following thesis – to create intelligence, it is not necessary to know the structure and principle of the thinking device: the main thing is to model its intellectual functions. This approach began to be called ascending (top-down), as it contained the idea that a person's cognitive abilities can be created without referring to the level of individual neurons. The success of this area is directly related to the level of computer capabilities and programming development.

The evolutionary approach is associated with modeling the process of evolution of the human brain, which allows to break the task of creating a holistic intelligence into sub-problems. The idea is to develop the process of creating artificial intelligence gradually, first understanding what mechanisms are responsible for one or another leap in the intellect of an animal, and then using the results to create artificial human intelligence.

To create a "strong" artificial intelligence, it is necessary that the system does not work according to some given algorithm, but shows signs of intellectuality and awareness peculiar to man. When communicating with an intelligent device through an anonymous channel, a person does not have to understand that it communicating with a machine. Nowadays, the process of creating devices with "strong" artificial intelligence is only in its infancy.

According to a number of scientists, the most promising direction of creating "strong" artificial intelligence is the evolutionary approach. If we talk

about the development of "weak" artificial intelligence, then this direction has already covered a whole range of scientific fields, ranging from general tasks such as learning and perception, to highly specialized areas related to playing chess, proving theorems, writing literary works, driving and diagnosing diseases.

The less creativity and responsibility for making decisions in a person's professional activities, the more likely it is that in the next 10–15 years his job responsibilities will be taken over by programs.

In fact, in the industrial sector of developed countries, more and more operations are already performed by robots. The execution of these operations is much more accurate, more economical, faster and more attentive than a person. In everyday tasks of the service segment: compilation of documents, data collection, email correspondence, making transactions on the stock exchange, these decisions are mostly carried out by computer programs that take on the functions of people, carrying out any actions for them Bots.

In connection with the constant development of the bots segment, we can give their conditional classification [1]:

1. Chat bots (virtual interlocutors) – programs that are able to maintain a dialogue with a person. Do not confuse them with bots for chat programs that send messages on behalf of a person on social networks and other instant messengers that are usually used to send advertising spam and fishing links. Unlike them, chat bots are designed for entertainment and customer service (sales, tech support).

2. Game bots (pocker_bot) are divided into two types:

- created by the game itself for help, for example, for relative equality in teams fighting in tournaments, if one of the parties has a numerical advantage; or just npc (not player character) playing in your team also a bot;
- special programs that are officially prohibited, allowing you to perform certain tasks in the game without the participation of a live player.

3. Stocks bots tradings_bots. Programs devoid of an emotional component, operating only with data, process incoming statistical data and make decisions with lightning speed in strict accordance with the established tactics of the game. According to various sources, from 60 to 80% of all trade in stock market in the United States is done by bots. A well-written strategy plus large-scale technical capabilities make it possible to make profits of 30–50% per annum with the help of bots.

4. Web_bots. The activity of bots to simulate human actions on the Internet reaches, according to a published study of Distil Networks, 42.2% of all traffic on the Web.

5. Search engines bots generate almost a third of global Internet traffic. Special search engine programs that help them to index sites. This also includes other programs that automatically crawl sites to collect any information.

6. Botnets. In order to conduct a powerful DDoS attack or large-scale spamming, huge technical resources are needed. Hackers for solving problems get access to computers of Internet users, which allow them to infect their devices with malware.

If the computer has this program of a certain type, then it becomes a member of the zombie network (Botnet) and executes orders from the control computer, which in turn is controlled by hackers.

It is worth noting that the “bots” captured more than 40 % of world traffic, and half of it (21.8 %) accounted for frankly malicious programs that are engaged in data collection, brute force attacks, fraud, hacking social media accounts, cheating advertising shows etc. Living people today account for only 57.8 % of world traffic. Such figures are given in a study conducted by the company Distil Networks: Bad Bot Report 2018: The Year Bad Bots Went Mainstream [1].

Malicious bots interact with applications in the same way as legitimate users, which makes them difficult to detect. Bots make all sorts of data abuse and attacks against your websites and APIs possible. Hackers, unscrupulous competitors and fraudsters can use them to produce a wide range of malicious actions. They include all sorts of data collection, including the most confidential – personal, financial, related to trade secrets, etc., advertising cheat, spam, fraudulent transactions, interception of accounts, etc.

To this inevitably we have to add the repeatedly documented use of bots in social networks to promote false information (fake news) for commercial and political interests. It is because of this that bots have now attracted increased attention, but the problem is wider and deeper.

Sports and concert agencies suffer from bots' activities: tickets are bought up automatically and resold to end users for a lot of money.

Back in 2016, a bill was passed in the United States banning the use of software for mass buying up of tickets and bypassing security tools at sites where these tickets are sold. In the UK and Canada, similar legislation is being developed or already adopted.

Malicious bots also attack firms associated with gambling (bots account for up to 53.1 % of the total traffic to their sites) and airlines (43.9 %).

According to Distil, in 2017 about 82.7 % of malicious bot traffic came from data centers. Only a year earlier, data centers accounted for only 60.1 %. The reason for this was probably the constant depreciation of cloud resources.

As for the malicious bots themselves, about 74% of them turned out to be “moderately complex or complex”, able to evade detection or at least attempt to do so. In addition, at least twice a month attacks aimed at intercepting accounts are made against all sites on the Web. [2, 4, 5]

The problem of using artificial intelligence bots is their systematic use in labor. Automation of production even in not the most developed countries has reached a rather high level. All this objectively leads to an increase in unemployment, and experts have concerns that the situation will worsen every year.

Employers are interested in using artificial intelligence. The state, meanwhile, is suffering losses due to lower income tax collections. The solution to this problem was found by Microsoft founder Bill Gates – he proposed to tax the robots themselves, or rather their owners, who save on salaries [3].

Another objective problem is the threat of cyber attacks. According to experts, the use of artificial intelligence gives hackers and terrorists almost unlimited possibilities.

To counter these global threats, it is necessary to improve the technology of botnet neutralization and the processes of protection against threats, sharing the functions of IT and ensuring information security, intensifying training, as well as introducing risk reduction techniques.

References

1. Ботоводство или что такое бот. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://sitesnulya.ru/botovodstvo-ili-chtotakoe-bot/>. Дата обращения: Март 22, 2019.
2. Боты захватили почти половину мирового интернета. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://internetua.com/bot-zahvatili-pocsti-polovinu-mirovogointerneta>. Дата обращения: Март 20, 2019.
3. Чат-боты для бизнеса: множество преимуществ и немного рисков. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://kreston-gcg.com/chatbots-for-business-a-spoonful-of-advantages-and-a-pinch-of-risks/>. Дата обращения: Март 20, 2019.
4. Чат-боты: настоящее и будущее искусственного интеллекта. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://promdevelop.ru/chat-boty-nastoyashhee-budushhee-iskusstvennogo-intellekta/>. Дата обращения: Март 20, 2019.
5. Чат-революция: почему боты убьют мобильные приложения. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://rb.ru/longread/bots-are-the-new-apps/>. Дата обращения: Март 20, 2019.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТАДІЙ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ СЕКТОРІВ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Процес деіндустріалізації економіки України триває понад два десятиліття. За 2001–2016 рр. питома вага промисловості у ВВП скоротилася на 10 в.п. Найбільшими темпами та відносно стабільно розвивалися лише низько- та середньотехнологічні виробництва – харчова промисловість, металургійне виробництво, добувна промисловість. У той же час більш високотехнологічне машинобудування зазнає постійного скорочення як за обсягами виробництва, так і за обсягами інвестицій і зайнятості. Єврокомісія закликала уряди та суспільства країн-членів ЄС до відновлення промисловості як головної рушійної сили економічного і соціального розвитку. Як підкреслюється у відповідному комюніке, сильна виробнича база матиме ключове значення для відновлення економіки і конкурентоспроможності Європи у найближчі часи, оскільки саме промисловість забезпечує найбільший мультиплікативний ефект в економіці країн у цілому, створюючи найбільші обсяги доданої вартості. Саме тому в країнах ЄС широко застосовуються різноманітні форми державної підтримки розвитку промисловості нового типу, які покликані відновити і зберегти у довгостроковій перспективі лідерські позиції ЄС у світовому промисловому виробництві.

Глибока криза, у якій опинилася промисловість України, не дає змоги одночасно почати її реконструкцію за усіма напрямками.

Метою проведеного дослідження було визначення стадій розвитку секторів промисловості України з урахуванням інноваційних факторів.

Необхідність визначення стадій розвитку галузей промисловості для формування ефективної промислової політики відзначається як вітчизняними [1], так і зарубіжними [2] дослідниками.

У сучасній літературі виділяють від 3 до 6 – 9 стадій розвитку галузі. Традиційна модель життєвого циклу пов'язана з розробками М. Портера і включає 4 стадії розвитку: зародження, зростання, зрілість та занепад (кризу). Такого підходу дотримуються багато дослідників. Докладний аналіз характерних рис чотирьох стадій розвитку галузі подано у роботах [3, 4]. Зважаючи на можливість різних сценаріїв розвитку галузей за умови старіння технологій, фаза занепаду може закінчуватися як повним зникненням галузі, так і переходом її до нового стану рівноваги (значно меншого за обсягами) із збереженням старої технології.

Можливості застосування тих чи інших індикаторів стадій розвитку галузей промисловості

України обмежуються наявністю відповідної статистичної інформації за тривалий період часу.

Структурні та об'ємні критерії стадій розвитку галузей промисловості використовувалися для попереднього аналізу та розрахунку динамічних показників. Динамічні показники розраховувалися у вигляді ланцюгових та базисних темпів зростання (приросту) і використовувалися для формального визначення стадії розвитку. Інноваційні критерії використовувалися для оцінки технологічного рівня та потенціалу розвитку галузей промисловості на поточній стадії. Зважаючи на наявність суттєвого впливу інфляційних процесів перевага надавалася натуральним показникам або тим, що віднесені до однієї бази порівняння.

Для визначення характеристик стадій розвитку галузей промисловості України за критеріями, переліченими вище використовувалися дані Державної служби статистики України за 2001 – 2015 рр.

Для визначення стадії розвитку галузей промисловості України використовувався підхід, застосований у [5], який ґрунтується на оцінці темпів зростання / падіння кількісних характеристик діяльності підприємств. Згідно з цим підходом для абсолютної кількісної характеристики визначається темп зростання / падіння за певний період часу, далі перевіряється гіпотеза про значущість (незначущість) відхилення темпу зміни від нуля за допомогою критерію Стьюдента.

Розрахунки здійснювалися у розрізі видів промислової діяльності, за якими наявна динаміка принаймні за 10 років. Через зміну класифікації видів економічної діяльності (КВЕД) та обмежений перелік видів промислової діяльності до 2 знаків КВЕД оцінка стадії розвитку виконувалася за укрупненими видами.

Аналіз стадії розвитку промисловості за обсягами виробництва здійснювався з використанням даних про обсяги виробництва окремих ключових однорідних видів промислової продукції у натуральних величинах за 2003 – 2006 рр. Попередній аналіз даних по таких групах товарів, як виробництво готового прокату, мінеральних добрив, цукру та ін., починаючи з 1990 р., показав, що майже в усіх галузях спостерігалася різке зниження обсягів виробництва у 1990 – 1996 рр., навіть виробництво олії скоротилося за 5 років на 40 %. Таким чином, слід зазначити, що починаючи з 1995 – 1996 рр. виробництво більшості товарів вийшло на новий рівноважний рівень після кризи і почався новий, скорочений життєвий цикл. У циклі відсутній період зародження, а зростання не мало швидких темпів. Для

визначення поточної стадії розвитку галузей промисловості використовувалися дані відносно порівняваного з попередніми показниками періоду з 2003 р. по 2016 р.

Для оцінки стадії розвитку галузей використовувалися базисні темпи зміни обсягів виробництва у 2016 р. до 2003 р. Агрегування темпів зміни здійснювалося за допомогою зваженої середньої за усіма товарними позиціями, які відносяться до певного виду промислової діяльності.

Результати розрахунку агрегованих темпів зміни обсягів виробництва у галузі та оцінка стадії розвитку галузей показали, що у цілому промисловість та окремо добувна і переробна знаходяться на стадії зрілості. Це пояснюється агрегуванням та взаємною компенсацією у темпах зміни різних видів промислової діяльності.

Лише дві галузі – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів і вироблення виробів з деревини, виготовлення паперу – можуть бути віднесені до стадії зростання. Серед галузей добувної промисловості у занепаді перебуває видобування енергетичних корисних копалин, перш за все через втрату потужностей в окремих районах Донецької та Луганської областей. Виробництво коксу та нафтопродуктів, хімічне виробництво та машинобудування знаходяться на стадії занепаду. Найбільш негативним є саме суттєве зниження обсягів виробництва по більшості позицій машинобудування, оскільки ця галузь відноситься до високотехнологічних і має бути провідною серед галузей реального сектору у пост- і неоіндустріальній економіці. Позитивним є те, що виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування знаходиться на стадії зрілості, переважно за рахунок суттєвого зростання в останні роки виробництва вимірювальної техніки, здебільшого для потреб житлово-комунального господарства. Проте за більшістю товарних позицій цього виду машинобудування також спостерігаються негативні тенденції до стадії занепаду.

Інвестиції в основний капітал також, як правило, суттєво розрізняються за стадіями життєвого циклу галузі. Для аналізу інвестиційних процесів використовувалися індекси інвестицій в основний капітал, що дозволяє виключити інфляційні ефекти.

Розрахунки за критерієм Стьюдента демонструють, що суттєво зростали інвестиції у 2007, 2011 – 2012 рр., навпроти, 2014 – 2015 рр. характеризувалися суттєвим зниженням обсягів інвестицій за усіма видами промислової діяльності. Разом з тим, зростання обсягів інвестицій за весь період, що досліджувався, було також суттєвим.

Перевірка гіпотез про зміну стадій розвитку показала, що відбулася зміна стадії від зрілості до занепаду у добувній та більшості галузей переробної промисловості. Лише у декількох галузях, таких як текстильне виробництво, виробництво коксу та

нафтопродуктів та неспецифічне машинобудування, таких змін не спостерігалось, що дозволяє віднести їх до стадії зрілості. Але динаміка обсягів інноваційної продукції дуже мінлива у цих галузях, що створює ризик початку занепаду.

Як свідчать результати оцінки стадій розвитку майже усі галузі пройшли стадії зрілості та знаходяться або на межі зрілості і занепаду, або вже знаходяться у стадії занепаду, як за більшістю об'ємних критеріїв, так і за критеріями інновацій.

Наявність певного потенціалу інноваційного розвитку підтверджується тим, що за інноваційними критеріями галузі, пов'язані з обробленням, переробленням деревини і виготовлення кінцевої продукції з неї знаходяться у стадії зростання. У частині галузей машинобудування (виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших категорій) наявні позитивні тенденції до збільшення інноваційної активності підприємств. Загалом, найбільш високотехнологічні підгалузі хімічної промисловості та машинобудування знаходяться на стадії падіння.

Таким чином, виявлені тенденції розвитку промисловості у цілому та ідентифікація стадій розвитку окремих галузей промисловості дозволяють визнати низький рівень ефективності економіки України, що є результатом тривалої деіндустріалізації та переходу більшості галузей до стадії занепаду. Реконструкція промисловості має відбуватися у напрямку технологічного оновлення, активізації інноваційної діяльності, стимулювання зайнятості шляхом залучення інвестицій у створення високотехнологічних виробництв та принципове оновлення існуючих.

Список літератури

1. В. Є. Хаустова Промислова політика в Україні: формування та прогнозування: монографія, Харків. Україна. ВД "ІНЖЕК", 2015.
2. K. Warwick Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends / OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en>. Дата звернення: Лист. 05, 2018.
3. А. В. Новицкая, "Стратегические альтернативы развития организации с учетом стадии жизненного цикла рынка и отрасли", Вестник университета: ФГБОУВО "Государственный университет управления", № 11, с. 126 – 131, 2012.
4. О. Я. Лотиш, "Особенности стратегического анализа галузі", Эффективная экономика. Электронное научное фаховое видання, № 11, 2016. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5258>. Дата звернення: Лист. 05, 2018.
5. M. Van Dijk, "Industry life cycle in Dutch manufacturing, Working paper". UNU-MERIT Research Memoranda. Maastricht [Електронний ресурс]. Доступно: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.199.5305&rep=rep1&type=pdf>. Дата звернення: Лист. 05, 2018.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ ОНЛАЙН-ПРОДАЖІВ

На сьогоднішній день актуальність дослідження вітчизняного ринку електронної комерції для підприємців полягає в можливості отримання високого вхідного потоку клієнтів з мінімальними витратами, а також в тому, що при якісному використанні інструментів інтернет-маркетингу можна постійно залишатися на зв'язку з клієнтами, аналізувати їх поведінку і вміло реагувати на будь-які зміни в потребах клієнтів та здійснювати онлайн – продажі. Останнім часом багато користувачів частіше вибирають предмети побуту, техніку, одяг, меблі і ексклюзивні предмети інтер'єру, продукти харчування і товари для дітей через інтернет, це набагато зручніше в плані порівняння цін і вивчення споживчих характеристик, чим здійснення офлайн-покупок. При цьому вартість купленого товару буває на 10-12 % нижче, ніж в звичайному торговельно-виставковому залі чи магазині.

Саме з цієї причини онлайн – продажі сьогодні отримали по-справжньому могутній розвиток і мають величезний попит на ринку послуг.

Питання розвитку електронної комерції, застосування інструментів інтернет-маркетингу в електронній комерції є предметом наукових досліджень багатьох іноземних та вітчизняних авторів, серед яких важливе місце посідають дослідження Котлера Ф., Уілсона Р., Хенсона У., Хартмана А., Еванса Дж., Холмогорова В., Успенського І., Віріна Ф., Петрика О. А., Литовченко І., Бойчука І., Івіна Л., Мозгової Г., Окландера М., Павленка А. та інші. [1–5]. У них, зокрема, досліджено особливості застосування, тенденції розвитку електронної комерції, віртуальне мікро- та макросередовище, питання формування та специфіки маркетингу в Інтернет-просторі, розглянуто й розкрито сутність інтернет-маркетингу, його основні інструменти, проблеми та тенденції застосування в електронному бізнесі та ін.

Метою роботи є дослідження цільової аудиторії онлайн-продажів та визначення факторів, що впливають на прийняття рішення щодо купівлі товарів через Інтернет.

У ході дослідження цільової аудиторії онлайн-продажів авторами було розроблено опитувальник і проведено пілотажне дослідження.

Було опитано 112 респондентів, з них 22,2 % чоловіки і 77,8 % жінки. Вік опитуваних – від 20 – до 60 років. Опитування проводилось на базі GoogleForm.

За соціальним статусом 40,6 % опитуваних є студентами, 7,8 % – безробітні, 14,5 % –

службовцями, 25 % – підприємцями, 10,5 % – функціональними спеціалістами та 1,6 % – пенсіонерами.

З метою аналізу популярності онлайн-продажів в Україні респондентам були надані варіанти відповідей, що у подальшому дало можливість аналізу використання Інтернету не тільки як для пошуку інформації, а й для придбання товарів. Було поставлено запитання: “Як довго Ви користуєтесь Інтернетом?”. Результати відповідей свідчать, що найбільша кількість респондентів (34,5 %) користується інтернет-послугами для покупки товарів від одного до 2-х років.

Для визначення частоти покупок товарів через інтернет респондентам було поставлено запитання: “Як часто ви здійснюєте покупки через інтернет?”. Найбільша частка респондентів здійснює онлайн-покупки раз у півроку (39,7 %), та раз у місяць (31 %), але 8,6 % відповіли, що ніколи не здійснюють покупок через Інтернет.

З метою виявлення найбільш популярного сайту для здійснення покупок в Інтернеті, респонденти із представлених варіантів відповідей обрали AliExpress – 66 %, Rozetka – 45,3 %, OLX – 28,3 %, ModnaKasta – 15,1 % та інші – 11,3 % (це замовлення авіа та залізничних квитків, окремих послуг та сайти професійного призначення).

В ході дослідження було виявлено основні критерії, що впливають на вибір сайту (інтернет-магазину). В опитальнику було вказано 5 критеріїв: відвідуваність, відгуки, унікальність, кількість учасників, домен сайту. Вказані критерії оцінювались респондентами за 5-ти бальною шкалою (1 – найменш важливий, 5 – найбільш важливий). Аналіз даних проводився з використанням програмного пакету STATISTICA 12.0 за допомогою процедури факторного аналізу за методом головних компонент. Обсяг вибірки склав 112 респондентів. В результаті проведеного факторного аналізу було виділено два фактори.

Накопичений відсоток варіації, яка пояснюється цими факторами, складає 62,03 % та дозволяє зробити висновок про те, що результат аналізу є достатнім для визначення основних макроатрибутів, щодо визначення респондентами вище наведених критеріїв.

Аналіз виділених факторів дозволив зробити наступні висновки.

Перший фактор є найвпливовішим, він пояснює 40,54 % загальної варіації показників. Аналізуючи склад його навантажувальних характеристик, можна зробити висновок про те, що найсуттєвіший вплив (з

точки зору обмеження значущості у 62,03 % навантаження) на цей фактор здійснюють критерії: “кількість учасників” та “домен сайту”. Тому, можна прийти до висновку, що найважливішими критеріями вибору сайту є його назва та кількість зареєстрованих учасників. Рекомендована інтерпретація першого фактору – “привабливість сайту”.

Другий фактор, який пояснює 21,49 % загальної варіації показників, має тісні кореляційні зв'язки з критеріями: “відвідуваність” та “наявність відгуків”. Виходячи із змісту та сутності вказаного показника можна прийти до наступного висновку: другий фактор доцільно інтерпретувати як “активність учасників”.

Таким чином, підприємцям, у ході організації онлайн-продажів, необхідно врахувати фактори, на які в першу чергу звертають увагу покупці товарів та послуг в інтернеті. Це дозволить максимально підвищити обсяг онлайн-продажів та збільшити прибутковість підприємства.

Слід зазначити, що найбільшим попитом при здійсненні інтернет-покупок користуються такі товарні групи: одяг – 65,5 %, комп'ютерна техніка – 49,1 %; косметика – 36,4 %; взуття – 27,3 %; побутова техніка – 25,5 % та інше – 3,6 % .

Одним із важливих запитань, поставлених респондентам, було таке: “Що саме Вам заважає у здійсненні покупок в Інтернеті?”. Тобто на що необхідно звернути увагу розробникам сайту а також споживачам при виборі сайту. Найбільша кількість опитуваних відзначила: “невідповідність товару критеріям, що до нього пред'являються” (тобто низька якість товару) – 71,7 %, “шахрайство” – 58,3 %, і “необхідність передоплати товару” – 30 % .

З метою визначення суми коштів, яку витрачають покупці товарів через Інтернет, було поставлено запитання: “На яку суму Ви готові робити покупки через Інтернет?”. Результати відповідей такі: 37,3 % – до 500 грн, і лише 6,8 % – готові придбати товар за ціною вище 5000 грн. Тобто можна припустити, що люди для покупки дорогих товарів все ж віддають перевагу не на користь Інтернет-сайтів.

Авторами також була проведена кластеризація цільвої аудиторії за мотивами купівлі товарів через інтернет. В якості мотивів онлайн-покупок в опитальнику було зазначено: практичність; доступність; мобільність; економія часу; більш низькі ціни та можливість придбання унікального товару. Кластерний аналіз проводився з використанням програмного пакету *STATISTICA 12.0* за методом К-середніх.

В результаті проведеного кластерного аналізу було виділено три кластера. У перший кластер увійшло 45,1 % опитаних, у другий – 23,5 %, в третій – 31,4 % респондентів.

Проведений авторами аналіз кластерів дозволив охарактеризувати виділені кластери:

представники першого кластеру – це зайнята активна молодь, постійні користувачі Інтернету, які здійснюють недорогі покупки з мінімальними витратами часу; другого кластеру – користувачі зі стажем онлайн-покупок до 2 років, всіх статусів та вікових груп, для яких головним мотивом покупки є ціна (недовірливі, невпевнені); третього кластеру – це особи, впевнені у правильності свого вибору, головний критерій покупки – зручність.

Результати кластеризації свідчать, що всі соціальні групи респондентів довіряють здійсненню оплати та покупки товарів через Інтернет. Майже всі респонденти основним недоліком покупки товарів в Інтернет виділяють “невідповідність вимогам, що пред'являються до товару”.

Важливим моментом є те, що споживачі не хочуть здійснювати покупки на сайтах з малою кількістю відвідувань та відгуків. Вони обирають сайт з сучасним дизайном, цікавим контентом та зручною і зрозумілою платформою. Отже при створенні свого сайту підприємцям необхідно правильно представити його контент, зацікавити потенційних покупців перейти до наступних рівнів: перегляд – вибір товару – здійснення замовлення – повернення на сайт.

Досить часто інформація у е-просторі використовується споживачем для вибору продукції, з подальшим придбанням її у звичайному магазині, тому інформаційну конкурентну перевагу отримує той, хто надає більш детальні відомості про продукцію, місця її продажу та партнерів.

Таким чином, для підвищення обсягів продажів та охоплення більшої частки ринку необхідно дотримуватись вимог кожного із сегментів щодо умов покупки товарів, звертати увагу на те, що саме є привабливим для споживачів у виборі сайту (інтернет-магазину), які товари користуються найбільшим попитом, організовувати більш швидкий спосіб доставки товарів та уникати шахрайства.

Список літератури

1. І. В. Бойчук, “Напрями реалізації маркетингових функцій підприємства через застосування Інтернету”, *Вісник Хмельницького національного університету: збірн. наук. праць*, № 5, с. 34-38, 2009.
2. Ф. Ю. Вирін, *Інтернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов*, Москва: ЭКСМО, 2010.
3. Г. В. Мозгова, “Інструменти інтернет-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств”, *Ефективна економіка*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2429>. Дата звернення: Бер. 31, 2019.
4. В. Холмогоров, *Інтернет-маркетинг. Краткий курс*, СПб: Питер, 2002.
5. М. А. Окландер, Т. О. Окландер, О. І. Яшкіна та ін., *Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя: монографія*, Одеса: Астропринт, 2017.

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Однією з найбільших і важливих тенденцій в сучасному бізнесі є стійке зростання штучного інтелекту. Штучний інтелект робить більше, ніж просто надає підприємствам віртуальних особистих помічників – він змінює маркетинг, яким ми його знаємо. Цифровим маркетологам сьогодні допомагає зростаюча хвиля інформації, яка отримується з доступних, просунутих інструментів аналізу даних, забезпечуючи більш глибоке розуміння споживачів, а також розуміння того, що і як і кому продавати. Зростання штучного інтелекту в світі маркетингу дозволить проводити маркетингові кампанії, засновані на реальних даних, де штучний інтелект буде генерувати більш релевантні дані та інтегрувати їх в кожну рекламну кампанію.

Штучний інтелект спрощує персоналізацію для маркетологів, що сприяє перетворенню маркетингового бюджету в збільшення продажів і в цілому поліпшення обслуговування клієнтів. Раніше доступна маркетологам інформація про споживачів була в значній мірі складена з демографічних даних, таких як вік, місце розташування, стать тощо. Використовуючи штучний інтелект, який обробляє цю інформацію в режимі реального часу і навіть може переміщати клієнтів з одного сегмента в інший, оскільки їх поведінка з часом змінюється, маркетологи можуть бути впевнені, що їхні клієнти отримують найбільш релевантні і персоналізовані повідомлення.

Штучний інтелект в маркетингу торгівлі – це метод використання даних клієнта і таких концепцій штучного інтелекту, як машинне навчання, для прогнозування наступного кроку споживача і задоволення його потреб. Еволюція bigdata і передові аналітичні рішення дозволили маркетологам створити більш чітку картину своєї цільової аудиторії, ніж будь-коли раніше.

Дослідимо більш детально інструменти штучного інтелекту, які використовуються підприємствами для глибокого розуміння споживачів:

1. Машинне навчання. Платформи машинного навчання необхідні, коли маркетологи намагаються розібратися в величезному сховищі даних. Вони можуть допомогти виявити тенденції або загальні події і ефективно передбачити загальні ідеї, реакції, щоб маркетологи могли зрозуміти основну причину і ймовірність повторення певних дій. Машинне навчання можна використовувати не тільки для розкриття колись прихованих ідей, але і для

навчання і включення раніше відкритих ідей в нові кампанії, оптимізуючи охоплення споживачів, орієнтуючись на самих релевантних користувачів.

2. Аналіз даних. Bigdata – концепція здатності маркетолога агрегувати і сегментувати великі набори даних з мінімальною ручною роботою. В умовах цифрової економіки є тисячі точок даних, прикріплених до цільової аудиторії, які можуть бути точно проаналізовані ботами, щоб зрозуміти, яке повідомлення кому сподобається [1]. Потім маркетингові команди можуть використовувати ці дані, щоб забезпечити доставку потрібного повідомлення потрібній людині в потрібний час за обраним каналом.

3. Бізнес-прогнозування. Є багато чинників і сил, які впливають на сьогоднішній і майбутній бізнесу на ринку. Вони складні, сильно корельовані, а іноді і важко піддаються вимірюванню. Завдання маркетологів полягає в тому, щоб передбачити точне майбутнє бізнесу або продукту, використовуючи складний набір вихідних даних в умовах обмеженого часу. Багато процесів машинного навчання були розроблені для автоматичного вивчення шаблонів в численних вхідних даних і допомагають маркетологам передбачити майбутнє всього, що вони хочуть.

4. Динамічне (персоналізоване) ціноутворення. являє собою цінову стратегію, в якій ціна визначається в залежності від попиту, доступності та профілю клієнта. Технології штучного інтелекту використовуються для прийняття рішень і розробки персоналізованих пропозицій на основі профілів клієнтів.

5. Пошук. Завдяки соціальним мережам та швидким пошуковим системам люди знаходять те, що шукають, швидше, ніж будь-коли раніше. Штучний інтелект та рішення для bigdata можуть фактично проаналізувати ці шаблони пошуку і допомогти маркетологам визначити ключові області, на яких їм слід зосередити свої зусилля.

6. Генерація контенту. За допомогою штучного інтелекту маркетологи можуть вивести дані і таргетинг на абсолютно новий рівень. Багато інструментів використовуються маркетологами для перетворення даних в розумний текст. Ця технологія автоматичного створення контенту включає в себе штучний інтелект і економить багато часу [2].

7. Рекомендації / відстеження. Рекомендація є одним з кращих прикладів використання штучного інтелекту в маркетингу. Сайти електронної комерції,

блоги та багато соціальних мереж і медіа-сайтів використовують штучний інтелект для аналізу діяльності споживачів в Інтернеті і рекомендують їм продукти і контент для кращої конверсії, а також для того, щоб вони проводили більше часу на їх сайтах.

Відстеження контенту за допомогою штучного інтелекту дозволить краще зв'язуватися з відвідувачами на певних сайтах і показувати їм більш релевантний контент. Ця технологія зазвичай використовується для надання персоналізованих рекомендацій з контенту, які можуть бути цікаві користувачеві, наприклад, типові “люди, які купують X, також купують Y”.

Бренди використовують можливість штучного інтелекту для персоналізації маркетингових кампаній за електронною поштою на основі переваг і поведінки користувачів [3]. Це дозволяє краще спілкуватися з ними і перетворювати їх в клієнтів. Машинне або автоматичне навчання можуть аналізувати мільйони даних про споживача, щоб потім визначити найкращий час і дні тижня для контакту з користувачем, рекомендовану частоту, контент, який привертає їхню увагу найбільше, і які теми і заголовки електронної пошти генерують більше клікаєння.

8. Орієнтування оголошень. З новою кількістю доступних даних інтернет-реклама може стати ефективнішою. Рішення штучного інтелекту можуть заглибитися в пошук за ключовими словами, соціальні профілі та інші онлайн-дані для результатів на рівні людини. Наприклад, рекламні платформи Facebook і Google вже використовують машинне навчання і штучний інтелект, щоб знаходити людей, більш схильних до скоєння бажаної дії рекламодавця. Щоб досягти цього, вони аналізують інформацію користувача, таку як його інтереси, демографічні дані та інші аспекти, щоб дізнатися і визначити кращу аудиторію для свого бренду.

9. Чат-боти. Чат-боти – це сервіс, заснований на штучному інтелекті, взаємодія з яким відбувається через інтерфейс спеціальної програми. Існують два основних типи чат-ботів [4]:

1) чат-боти, призначені для задоволення однієї або декількох цілей споживачів, наприклад, чат-бот, що працює у вікні чату на веб-сайті, або чат-бот, який працює в чаті будь-якої соціальної мережі;

2) чат-боти, призначені для спілкування з користувачами, надання різної інформації, задоволення потреб, наприклад, чат-бот Amazon оцінює зовнішній вигляд клієнта на основі алгоритмів машинного навчання за допомогою порад фахівців моди.

Чат-боти роблять процес автоматизації відповідей на типові запитання потенційних покупців ще простіше, надаючи їм можливість шукати продукт або послугу, яку вони шукають. Хорошим індикатором чат-бота, що працює на штучному інтелекті, є його здатність відповідати на відкриті запитання. Ці боти використовують природну обробку навчання і машинне навчання, щоб знайти правильну відповідь. Рішення штучного інтелекту також інтерпретують емоції та спілкування як людина, що дозволяє цим платформам розуміти контент у відкритій формі, такий як соціальні мережі, природна мова і відповіді по електронній пошті. Чат-боти можуть обслуговувати клієнтів 24/7 і зберігати їх дані, а також відповідати на кілька запитів від різних клієнтів одночасно, тому час очікування не є проблемою.

Таким чином, озброївшись інформацією з bigdata, цифрові маркетологи можуть значно підвищити ефективність своїх кампаній і рентабельність інвестицій, і все це може бути досягнуто практично без додаткових зусиль з боку маркетолога [5]. Оскільки штучний інтелект допомагає гарантувати, що споживачі отримують тільки найактуальніший, цінний і персоналізований контент, підприємство торгівлі може гарантовано збільшити свою рентабельність.

Список літератури

1. J. P. Kietzmann, & J. T. (Emily), (2018). Artificial Intelligence in Advertising: How Marketers Can Leverage Artificial Intelligence Along the Consumer Journey. *Journal of Advertising Research*. 58. 263-267. [Online]. Available: <https://doi.org/10.2501/JAR-2018-035>. Дата звернення: 6.03.2019.
2. N. Wirth, (2018). Hello marketing, what can artificial intelligence help you with? *International Journal of Market Research*. 60(5). 435-438. [Online]. Available: <https://doi.org/10.1177/1470785318776841>. Дата звернення: 7.03.2019.
3. M. Rekha, & S. Asharaf, (2016). Artificial Intelligence Marketing: An application of a novel Lightly Trained Support Vector Data Description. *Journal of Information and Optimization Sciences*. 37(5). 681-691. [Online]. Available: <https://doi.org/10.1080/02522667.2016.1191186>. Дата звернення: 10.03.2019.
4. L. Tjepkema, (2017). What Is Artificial Intelligence Marketing & Why Is It So Powerful? URL: [Online]. Available: <https://www.emarsys.com/en/resources/blog/artificial-intelligence-marketing-solutions/>. Дата звернення: 03.03.2019.
5. Н.В. Юдіна “Маркетингові аспекти футурологічних наслідків технологізації”. *Економіка. Управління. Інновації [Електронне фахове видання]*. - 2013. - №1. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui> http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_71. Дата звернення: 6.03.2019.

ІНДИКАТОРНИЙ ПРОФІЛЬ УКРАЇНИ ТА СЛОВАЧЧИНИ В МІЖНАРОДНИХ ПОРІВНЯННЯХ

Відмінною рисою економічного розвитку світу кінця ХХ початку ХХІ століття є процеси глобалізації та регіоналізації, що постійно посилюються. Ці процеси за своєю сутністю мають діалектичну природу єдності протиріч. Так, глобалізація створює єдиний економічний простір і, таким чином, змінює соціально-економічний розвиток країн, регіоналізація виступає засобом захисту країн від глобалізаційних процесів, підтримуючи самостійність національних ринків та виникнення наднаціональних регіональних утворень, що спрямовані на вирішення проблем певного територіального простору (приклад, Євросоюз). Об'єднує ті два процеси те, що вони сприяють посиленню міжнародної взаємодії держав, створюють передумови подальшої відкритості економік, що має як позитивні, так й негативні наслідки. В якості позитивних результатів такої інтеграції є швидка дифузія світового досвіду, науково-технічних та суспільних ноу-хау, що створюють додаткові можливості для інноваційного розвитку суспільства; в якості негативних наслідків виступає високий рівень чутливості національних економік до кризових флуктуацій світового оточення.

На сьогоднішній день, практично всім надтериторіальним утворенням притаманні системні кризові явища. Так, наприклад, комплексними проблемами розвитку Європейського Союзу є високий рівень безробіття, слабке економічне зростання та рівень зовнішнього боргу, що постійно зростає [1]. Виходячи з наведеного та враховуючи інтеграційно-європейський вектор стратегічного розвитку України, необхідно здійснювати перманентне її позиціонування серед країн Євросоюзу задля отримання оцінки об'єктивних можливостей серед європейського оточення.

Отримання системного погляду на місце України базується на аналізі статистичних індикаторів різних сфер життя суспільства. З цією метою в роботі розглянемо показники економічної та соціальної сфери господарства.

Важливішим індикатором ефективності діяльності всіх економічних агентів країни є валовий внутрішній продукт на душу населення. На рис. 1 наведено динаміка цього показника по домінуючим країнам Євросоюзу, Україні та Словаччині. Аналізуючи наведені динаміки можна зробити наступні висновки:

- 1) Франція, Об'єднане Королівство та

Німеччина за період 2000-2017 рр. збільшили значення ВВП на душу населення в 1,2 рази; Україна – в 1,6 рази; Польща. Словаччина – в 1,9 рази;

2) Аналізовані країни мають суттєву різницю у рівнях цього показника, що віддзеркалює істотну різницю в економічному розвитку цих країн (рис. 2). Так, Україна має найнижчі значення цього показника та відстає в економічному розвитку від Словаччини в 6,7 разів; від Польщі – в 5,2 рази; від Франції, Німеччини та Англії – в 14,2 рази.

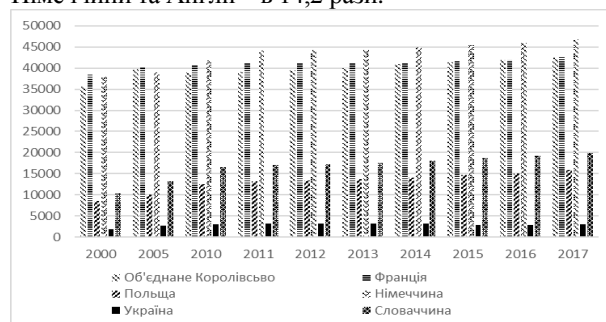


Рис. 1. Графіки зміни ВВП на душу населення для країн Європи, України та Словаччини (\$) за період 2000-2017 рр. [1]

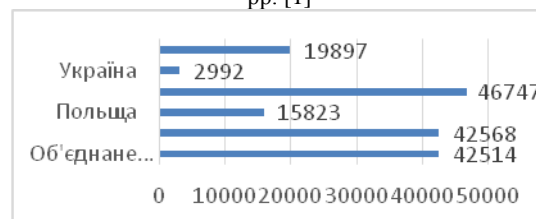


Рис. 2. ВВП на душу населення Графіки зміни ВВП на душу населення для країн Європи, України та Словаччини (\$ станом на 2017 рік [1]

Важливим індикатором, що оцінює розшарованість населення за рівнем доходів виступає індекс Джині. Його економічна інтерпретація міститься в наступному: чим ближче значення індексу до 100, тим вище нерівність населення країни (рис. 3). Як видно з рис. 3, значення індексу найнижчими є для України (середнє значення за період – 25,3) та Словаччини (27,1), для Англії, Франції та Німеччини значення коливається в діапазоні 30 – 33 п. Аналіз наведених даних свідчить про невисокий рівень індексу, що на перший погляд, є позитивним трендом для України. Але, якщо зіставити це значення з показниками: національний коефіцієнт бідності (% населення, що живе за рисою бідності) станом на 2016 р. цей показник становить в Україні 3,8%; долею

у сукупному доході населення 20% самих багатих людей – станом на 2016 р. він складає в Україні 35,1%;



Рис. 3. Динаміка індексу Джіні для країн Європи, України та Словаччини [1]

долею 20% самих бідних людей, що дорівнює лише 10% у сукупному доході населення, то можна зробити висновок про тенденцію поступового зубожіння більшості населення країни.

Привабливість соціальних та трудових умов життя в країні опосередковано віддзеркалює коефіцієнт чистої міграції, що розраховується як різниця між іммігрантами та емігрантами на 1000 населення (рис. 4).

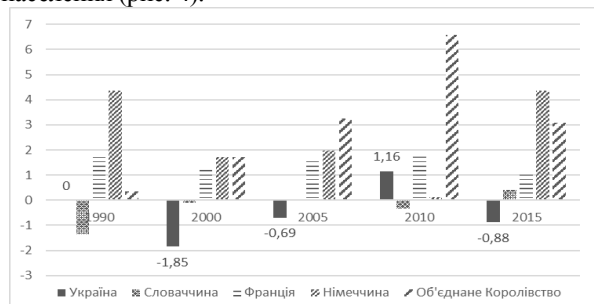


Рис. 4. Динаміка зміни коефіцієнту чистої міграції [1]

Як бачимо з рис. 3, за період 1990-2015 рр. Україна тільки у 2010 р. мала позитивне значення показника, що свідчить про негативну тенденцію від'їзду українців за кордон для пошуку достойної роботи та умов життя. Так, станом на 2015 р. кількість емігрантів перевищувала кількість іммігрантів на 200 тис. осіб. Проблема відтоку за кордон населення Словаччини була характерною в період 1970 – 2010 р., але вона була не такою гострою як для України. Так, на 2010 р. кількість емігрантів перевищувала кількість іммігрантів всього на 9 тис. осіб, а з 2015 р. в країні спостерігається позитивна тенденція перевищення кількості іммігрантів над емігрантами на 11 тис. осіб.

Найбільш привабливими з аналізованих країн з точки зору привабливих умов праці та життя виступають Англія, Німеччина та Франція, у яких кількість іммігрантів за аналізований період постійно зростає. Лідером є Німеччина, станом на 2015 р. кількість іммігрантів над емігрантами складає 1777,1 тис. осіб.

Сучасним інструментом оцінювання рівня розвитку країни задія проведення різноманітних міжнародних порівнянь є індекси. Тому доцільно проаналізувати позиції України та Словаччини серед європейської спільноти.

Одним з ключових індикаторів соціального розвитку виступає індекс рівня освіти країни. Він розраховується як інтегральне значення двох

субіндексів – індексу грамотності дорослого населення та індексу сукупної долі осіб, що отримують начальну, середню та вищу освіту. На рис. 5 наведено динаміку зміни даного індексу по країнах Європи, Словаччини та Україні. Як свідчить графік, всі аналізовані країни займають високі значення індексу, значення якого

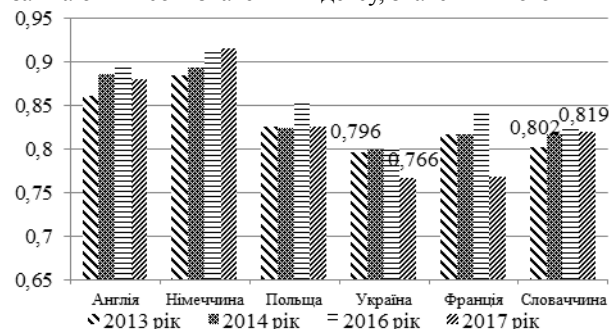


Рис. 5. Динаміка зміни індексу рівня освіти за період 2013 – 2017 рр. [2]

змінюються від 0 до 1. Для України сфера освіти є найбільш розвинутою сферою народного господарства. Але, треба зазначити, що за аналізований період, на жаль, в Україні, як і у Франції, спостерігається зниження значення індексу (падіння складає 0,03 п. та 0,05 п. відповідно). Навпаки, Словаччина демонструє тенденцію до збільшення значень індексу на 0.02 п., як і Німеччина та Об'єднане Королівство.

Економічна свобода є фундаментальним правом кожної людини, що виражається в контролі його трудової і майнової діяльності. В економічно вільному суспільстві люди можуть вільно працювати, виробляти, споживати і інвестувати, оскільки їх свобода гарантується, але не обмежується державою. На рис. 6 наведено динаміку індексу економічної свободи за період 2000 – 2018 рр. по аналізованих країнах.



Рис. 6. Динаміка індексу економічної свободи [1]

Треба зазначити, що всі аналізовані країни мають позитивну тенденцію до зростання цього індикатору. Але найбільш високий рівень зростання по даному індексу притаманний Словаччині (на 20% за період, станом на 2018 р. 58 місце з 169), Україна також посилила свої позиції щодо економічних свобод на 10%, але станом на 2018 р. вона займає низьке 148 місце серед 169 країн. Таким чином, індикаторний профіль показує позитивні тенденції розвитку України та Словаччини, їх спроможність до перетворення у провідні країни Європейського співтовариства за умови підтримки стратегії регіональної інтеграції.

Список літератури

1. Кноема. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://knoema.ru/atlas/topics/>. Дата звернення: Берез. 17, 2019.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ПЕРЕДБАЧЕННЯ І ПРОЕКТУВАННЯ МАЙБУТНЬОГО В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОЇ ДИНАМІКИ І СИСТЕМНИХ КРИЗ

Центральним і системним завданням усього людства сьогодні є і буде *проблема* забезпечення стійкого, безпечного і життєздатного розвитку і збереження світової спільноти!

Головною метою роботи є дослідження питань передбачення / прогнозування та її загальної концепції, принципів, методології і використання інноваційних технологій в умовах циклічної динаміки, нелінійності і системних криз [1].

Глобальна світова економічна система має нелінійний, циклічний або хвильовий характер свого розвитку, який протягом ХХ століття визначила наука. Її динаміку задає періодичність різних за структурою і тривалості коливань, що утворюють циклічні процеси, сукупність яких може пояснити складну структуру глобальної як тимчасової, так і проторової динаміки світової економічної системи в цілому. Циклічність як об'єктивна закономірність розвитку по своєму змістом багатогранна. Наукові дослідження показали важливість обліку при довгостроковому прогнозуванні теорії довгих економічних циклів, створеної росіянином М. Д. Кондратьєвим в 1920-х рр. Крім того, прогнози світової динаміки також робляться різними організаціями: підрозділами ООН, ОЕСР, великими інвестиційними компаніями та ін. Огляд прогнозів, зроблених останнім часом, приведений в [2].

Незважаючи на досягнення світової науки, stále уявлення про те, як розвиватиметься Світ-система, нині відсутнє. Йде дискусія про те, чи зможуть країни, що розвиваються, наздогнати розвинені (що нас чекає – відновлення *Великої дивергенції* або *продовження Великої конвергенції*?). Розвивається підхід до аналізу світового розвитку на основі системного моделювання з урахуванням циклічних процесів в економіці, демографії, політиці (методологія і результати прогнозування викладені).

Методологія моделювання і прогнозування. Дослідження у сфері довгострокового прогнозування проводилися впродовж усього ХХ ст. Перші математичні моделі, що описують тренди глобального розвитку, були створені Джоулі Форестером і Д. Медоузом спочатку 1970-х рр. за ініціативою Римського клубу. Надалі прогнози світової динаміки робилися різними науковими колективами і спеціалізованими організаціями: підрозділами ООН, Goldman Sachs, Pricewater Coopers, ІМЕМІ РАН і т. д. Результати моделювання продемонстрували нестабільність глобальної системи і можливість глибокої кризи в

першій половині ХХІ ст.

Облік циклічності в прогнозуванні дозволяє глибше опрацювати альтернативні варіанти майбутнього розвитку. Так, прогнози, побудовані на трендах економічного зростання, доповнюються вивченням нерівномірного характеру зміни економічних параметрів. Прогнозування, в основі якого лежать циклічні закономірності розвитку, дає можливість оцінювати реальну динаміку показників і потім опрацювати заходи регулювання економіки, виходячи з усвідомлення можливості і неминучості нерівномірного розвитку, необхідності своєчасної і комплексної структурної перебудови економіки.

Основні принципи парадигми передбачення майбутнього з урахуванням циклічності можна сформулювати так: прогноз можливий лише за умови, що існує причинний зв'язок явищ і закономірність їх ходу. Розвиток суспільства закономірний, і, це дає основу для науки розкрити регулярну повторюваність подій, явищ, процесів і на цій основі передбачати можливий хід їх в майбутньому; передбачення майбутнього повинне будуватися на дослідженні взаємодії закономірностей статистики, динаміки і генетики [3]; прогнози мають бути максимально реальні, що обумовлює наявність певних меж передбачення. Вони полягають, по-перше, в неоднорідності самих досліджуваних об'єктів, нерівномірності і різноманітності їх динаміки. По-друге, межі передбачення, надійність прогнозів залежать від рівня наукового пізнання суспільством закономірностей і тенденцій розвитку досліджуваного об'єкту, його статистики, динаміки і генетики. По-третє, надійність, достовірність прогнозу залежить від характеру поставлених завдань. Чим триваліший термін, на який будується прогноз, тим менш можливим і достовірним він буде; складання прогнозів повинне спиратися на облік трьох основних типів передбачення. Перший пов'язаний з передбаченням подій, які по суті представляються подіями нерегулярними, тобто що протікають без певної правильності. Другий тип ґрунтований на дослідженні подій, які у своєму ході виявляють більш менш правильну повторюваність, або циклічність. Третій тип полягає у виявленні загальних тенденцій майбутньої динаміки досліджуваного об'єкту, наприклад тенденцій господарського зростання економіки в цілому або окремих її галузей, загальних тенденцій руху цін, і так далі; використання при розробці прогнозів

інструментів статистично-математичних методів. Прогноз може бути досить обґрунтованим і надійним лише у тому випадку, коли в його основі лежить пізнання закономірностей, тенденцій і чинників досліджуваного об'єкту в його взаємодії з довкіллям. Закономірності статистики детермінують строго певні пропорції в тій або іншій соціально-економічній системі і в її взаємовідносинах із зовнішнім середовищем в стані спокою або рівноважного руху, коли не відбувається ніяких істотних структурних зрушень. Не менш важливою і складною є проблема обліку в прогнозуванні циклічної динаміки соціально-економічних систем.

При цьому необхідно враховувати наступне основні закономірності: загальність циклічної динаміки будь-яких систем в суспільстві і природі, що проходять у своєму розвитку послідовну зміну фаз. При цьому особливе значення має прогнозування фази кризи, як найбільш непередбачуваного і хворобливого періоду трансформації системи; поліциклічність динаміки, виявлення взаємовпливу циклів, що накладаються один на одного, як правило, мають різну тривалість і матеріальну основу, з кризовими фазами різної тривалості і глибини. Так, наприклад, період кризового стану в російській економіці поєднував в собі елементи відразу декількох криз: структурної, циклічної, фінансової і системної; взаємовплив циклів в суміжних і віддалених сферах. Прогнозування повинне здійснюватися на міждисциплінарній основі, а закономірності, тенденції і механізми взаємодії і резонансного взаємовпливу циклів в різних сферах підлягають подальшому вивченню; у циклічній динаміці поєднуються оборотні і безповоротні процеси. Окремі цикли схожі один з одним по числу років, спрямованості і інтенсивності фаз, траєкторії, механізму дії. Така регулярна повторюваність дозволяє звити загальні закономірності і тенденції, враховувати їх в передбаченні майбутньої динаміки об'єкту. В той же час кожен є унікальним за своєю природою, має специфічні властивості; циклічна динаміка нерівномірно розподілена в просторі, причому локалізація, територіальна структура може мінятися від циклу до циклу; циклічно-генетичний підхід в передбаченні майбутнього припускає певні зміни в методології, що склалася, і організації прогнозування, оскільки в раніше існуючих моделях початковою передумовою виступають ідеї інерційного і рівноважного розвитку.

Циклічність є загальною формою руху в природі і суспільстві. Сьогодні актуальніше звучить термін “фрактальність” – схожість на різних рівнях організації матерії і різних тимчасових інтервалах. Але і фрактальність не є універсальною характеристикою, хоча і зустрічається в найрізноманітніших проявах природної еволюції. Зараз нашому емпіричному знанню найбільш відповідає уявлення про навколишній світ як про деяку систему, що саморозвивається. Створюється

уявлення про те, що після робіт Кондратьєва, Шумпетера і інших авторів в теорії розвитку суспільства – економіці, історії і інших її розділах – виникла деяка теорія циклів. Про створення такої теорії говорити ще рано – доки є тільки опис феномену фрактальності (не циклічності, а фрактальності).

Новий тип раціональності, який нині затверджується в науці і технологічній діяльності і який іманентно включає рефлексію над цінностями, резонує з уявленнями про зв'язок істинності і моральності, властивій традиційним східним культурам. “У людства є шанс знайти вихід з глобальних криз, але для цього доведеться пройти через епоху духовної реформації і вироблення нової системи цінностей” [1].

Незалежні розрахунки, проведені дослідниками різних країн і різних спеціальностей, виявили логарифмічний закон прискорення, який охоплює фазові переходи в історії біосфери і антропосферою протягом 4 млрд. років. Екстраполяція математичної гіперболи демонструє перспективу безпрецедентної глобальної поліфуркації близько середини ХХІ ст. Підхід сингулярності в контексті мегаісторії і синергетики забезпечує універсальні підстави отриманого математичного виведення і допомагає залучити новітні дані психології і культурної антропології для промальовування аттракторів і сценаріїв [3].

Сьогодні немає проблеми, яка могла б бути вирішена традиційними методами. Тому важливою проблемою є поставлено завдання пошуку нового інструментарію для моделювання, прогнозування і розробки стратегій розвитку і проектування майбутнього. Складність, нелінійність і хаос, цикли і кризи не є неминучими умовами розвитку. Це результат нашого незнання закономірностей еволюції людського співтовариства.

Отже, важливе рішення проблем сучасного світу через природоподібні і конвергентні, міждисциплінарні, інтегровані, інтелектуалізовані і інноваційні технології! З єдиних системних і міждисциплінарних позицій проведено дослідження проблеми прогнозування і її загальної концепції, принципів, методології і використання інноваційних, конвергентних технологій в умовах циклічної динаміки, нелінійності і системних криз.

Список літератури

1. С. К. Рамазанов, С. М. Шапран, та О. С. Шапран, *Проблеми розвитку, нелінійності, циклічності, криз, прогнозів і інновацій*, Харків: ФОП Мезіна В. В., 2017.
2. В. А. Садовничий, А. А. Акаєв, А. В. Коротаєв, и С. Ю. Малков, *Моделирование и прогнозирование мировой динамики*, М.: ИСПИ РАН, 2012
3. А. П. Назаретян, *Нелинейное будущее. Мегаисторические, синергетические и культурно-психологические предпосылки глобального прогнозирования*, М.: Институт востоковедения РАН, 2013.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

Для того щоб дослідити проблеми перевірки продуктів харчування на наявність генетично модифікованих організмів, треба визначити, що ж називають генетично модифікованими організмами або скорочено – ГМО.

ГМО (генетично модифіковані організми) – це живі організми (тварини, рослини, бактерії і віруси), генотипи яких були штучно змінені за допомогою методів генної інженерії для надання ним певних корисних властивостей [1]. Наприклад, в рослини можна ввести гени, які відповідають за стійкість до шкідників, гербіцидів, несприятливих умов зростання. Або в геном тварин можна ввести модифікації, які дають можливість збільшити вміст корисних білків в молоці.

ГМО – це організми, ДНК яких змінено таким чином, який не можна досягти у природі. ГМО можуть містити фрагменти ДНК з будь-яких інших живих організмів.

Сьогодні генетично модифіковані культури вирощують у багатьох країнах. Таких, як Аргентина, Австралія, Канада, Китай, Германия, Колумбія, Індія, Індонезія, Мексика, Південна Африка, Іспанія, США. Дві треті всіх генетично модифікованих культур у світі вирощується в США. У США маркування продуктів з ГМО не обов'язкове.

У країнах Європейського Союзу відношення до генетично модифікованих продуктів декілька інше. Існує заборона на вирощування генетично модифікованих культур та виробництво продуктів з генетично модифікованими компонентами. Однак, такий мораторій діє лише на продукти, що виробляються в ЄС, і не розповсюджується на імпортовані продукти. Також, у країнах ЄС заборонено виробництво та ввезення дитячого харчування, що містить ГМО. Якщо продукт містить генетично модифіковане ДНК або білок, про це громадянам ЄС повинна інформувати спеціальна позначка на етикетці. Продукт не маркується у тому випадку, якщо вміст у ньому ГМО нижче за 0,9 %. Але перш, ніж потрапити на ринок, в країнах ЄС будь-який новий продукт повинен отримати рекомендацію на продаж або вживання.

У Великобританії для використання ухвалені три генетично модифікованих продукти: томати, соя та кукурудза. Тут заборонено продаж та вживання у їжу будь-яких свіжих генетично модифікованих продуктів. Нові ГМО продукти оцінює спеціальний комітет. Крім експертів, у склад такого комітету входять три представника громадськості: два представника споживачів та один захисник моралі.

У Китаї нелегально виготовляються продукти з ГМО, та здійснюється їх збут у інші країни.

У Росії дозволено виробництво генетично модифікованих сої, картоплі, кукурудзи та цукрового буряку.

У країнах Африки останні п'ять років не дозволяють на свою територію ввезення продуктів з генетично модифікованими компонентами.

На даний момент міжнародне товариство дійшло висновку, що продукт, який містить ГМО, повинен бути максимально еквівалентним такому ж продукту без генетично модифікованих компонентів [2].

Ціль отримання таких організмів – покращення корисних характеристик вихідного організму-донору для зниження собівартості продуктів. Наприклад, підвищення стійкості рослини до шкідників, гербіцидів та захворювань. Мабуть, про такі рослини чули майже всі. Чого тільки варта відома картопля американської компанії Monsanto, до якої байдужий колорадський жук. Це можна було б назвати прогресом, якби не одне “але”. Сьогодні технологія створення ГМО настільки недосконала, що може бути основним джерелом біологічних та екологічних ризиків для людини та навколишнього середовища.

Під час використання ГМО виникає три групи ризиків:

1) негативний вплив на організм людини (алергічні і токсичні реакції, довгострокове вживання продуктів з генетично модифікованими компонентами може викликати змінення органів, зокрема слизової оболонки кишкового тракту);

2) на навколишнє середовище (виникнення вегетуючих бур'янів, забруднення дослідницьких ділянок, хімічне забруднення, зменшення генетичної плазми та інше);

3) глобальні ризики (активізація критичних вірусів, економічна безпека).

Однак, абсолютних доказів, як небезпеки, так і безпеки ГМО, на даний момент немає. Та вплив на організм людини можна визначити поки що лише теоретично [2].

Споживачам намагаються нав'язати думку, що найшкідливішою речовиною у продуктах харчування може бути ГМО. І покупці, обираючи продукти у магазинах, з полегшенням зітхають, побачивши на упаковці завітний напис “без ГМО”. Але жоден з них не може бути впевненим у тому, що в цьому продукті харчування немає ГМО або інших шкідливих речовин. Перевірити достовірність

складу продуктів можна лише у спеціалізованих лабораторіях.

Лабораторій для проведення аналізу на вміст ГМО у продуктах харчування у складі Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики в Україні лише чотири – у НП “Укрметртестстандарт”, в Інституті екогігієни і токсикології ім. Л. І. Медведя, Національному університеті біоресурсів і в ГП “Вінніцастандарт-метрологія” [1]. Грошей з державного бюджету на перевірку продуктів на вміст ГМО, не виділяється. Всі дослідження виробники здійснюють за власний кошт, а тому результати перевірок, у тому числі і інформація про продукти, в яких були виявлені ГМО, належать виробникам і не оприлюднюються. Виробники у 80% випадків тестують не продукти, які вони виробляють, а лише сировину для їх виробництва. Тому більшість продуктів харчування, які споживаються, не тестуються. Споживачі ж не спроможні перевірити продукти на наявність ГМО самостійно, тому що такі дослідження не з дешевих. Один тест коштує 630 гривень.

Але, слід відзначити, що все більше компаній добровільно і за свій рахунок перевіряють, вміст ГМО в їх продуктах або сировині, яку вони купують.

Можна зробити висновок, що кількість продуктів або обсяг сировини, що досліджуються, стає більше, а кількість ГМО, що виявляються у них – менше. Звісно, це не повинно обов’язково значити, що знижується вміст ГМО у продуктах, які не перевіряються. Взагалі, дослідники визнають, що продуктів все одно перевіряється дуже мало [3].

Експерти стверджують, що наявність відмітки взагалі не гарантує покупцеві відсутність небажаного компоненту в продуктах. Та підкреслюють: в вітчизняних продуктах багато інших небезпечних забруднень, шкідливість яких вже давно доведена, і яких треба остерігатися не менше, а може, навіть більше, ніж ГМО. Однак, з боку держави та різноманітних інститутів, які б контролювали це питання, така зацікавленість до інших небезпечних компонентів вітчизняних продуктів харчування, як до ГМО, не спостерігається.

Експерти заявляють, що сьогодні настільки багато різноманітних токсикантів у продуктах харчування – пестицидів, нітратів, солей тяжких металів, радіонуклідів. Але всі сконцентрували свою увагу лише на ГМО, хоча це лише одне з потенційно можливих джерел негативного впливу.

Є забруднювачі, що утворюються в процесі виробництва продукту, наприклад,

гідроксилметілфурфурол – продукт розпаду цукру, він має канцерогенний вплив.

Ця речовина може утворюватися у продуктах, що містять природний цукор, наприклад, при виготовленні соків, у тому числі дитячого харчування, або в меду. Мед – це єдиний продукт, що контролюється в Україні на вміст цієї речовини. Хоча, на відміну від соків, мед ми не вживаємо літрами. Але вміст цієї речовини у соках ніяким чином не контролюється.

Є також речовини, що мають техногенне походження, наприклад, бензопирен – дуже сильний мутаген та канцероген, що є загрозою для здоров’я людини. Він може міститися у соняшниковій олії. Однак перевіряють свою продукцію на наявність бензопирену лише виробники, що виготовляють продукцію на експорт. А деякі виробники, що виготовляють соняшкову олію виключно для внутрішнього ринку, навіть не знають, що є такий забруднювач. Тому, що в вітчизняних нормативах такої норми як не було, так і немає.

Замість того, щоб контролювати вміст дійсно шкідливих речовин, вітчизняне законодавство передбачило норми, що не мають важливості, враховуючи безпечність продуктів харчування [4].

Таким чином, можна зробити висновок, що споживачі не мають можливості перевірити продукти харчування на наявність в них генетично модифікованих компонентів через те, що у країні недостатньо лабораторій для визначення ГМО. В країні повинно негайно створювати сучасні лабораторії для дослідження вмісту ГМО.

Для визначення концентрації ГМО у продуктах харчування необхідно використовувати ПЛР (полімеразна ланцюгова реакція) – експериментальний метод молекулярної біології, що дозволяє добитися значного збільшення малих концентрацій певних фрагментів нуклеїнової кислоти (ДНК) в біологічному матеріалі (пробі) – з детекцією в режимі реального часу. Такий метод дозволяє специфічно визначити вид ГМО і визначає його концентрацію з достовірністю як мінімум 99,95 %.

Список літератури

1. В. А. Кройтор, *Защита прав потребителя*, Харьков: АО “Бизнес Информ”, 1996.
2. Ф. Уильям, Энгдаль. *Семена разрушения. Тайная подоплека генетических манипуляций*, СПб: Война и мир, 2009.
3. Р. А. Фатхудинов, *Стратегический маркетинг*, СПб: Питер, 2002.
4. А. Фейгенбаум, *Контроль качества продукции*, Москва: Экономика, 1986.

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА У СВІТІ

Розвиток суспільства у сучасних умовах характеризується динамічними змінами, які носять циклічний вигляд і проявляються в різних сферах, зокрема системі агротехнологій та культурі споживання продуктів харчування. Нині на перший план виходять технології виробництва органічної продукції. По-суті, інтенсивне землеробство активно почало розвиватись із кінця ХХ століття, до того часу використання значної кількості мінеральних добрив, гербіцидів, пестицидів не було характерне для більшості представників агробізнесу. Отже, можна стверджувати про циклічний розвиток, тобто повернення до минулих органічних технологій з наданням їм нових сучасних елементів.

Органічним виробництвом станом на 2016 р. у світі займається 77 % країн, або 178 країн із 230. Найбільше цей напрямок діяльності розвинений в країнах Європи – 48 країн із 49. Щодо країн Азії, то в даному регіоні органічним виробництвом охоплено 83,7 %, або 41 країна.

В Африці та країнах Латинської Америки і Карибського басейну в органічному виробництві задіяно відповідно 71,4 % та 71,7 % країн. У Північній Америці – 3 країни із 5, в Океанії – 13 із 25 країн. Загальна площа сільськогосподарських угідь у 2016 р., яка вважається органічною, у світі складала 57816,8 тис. га, це лише 1,2 % від всієї площі (рис. 1).

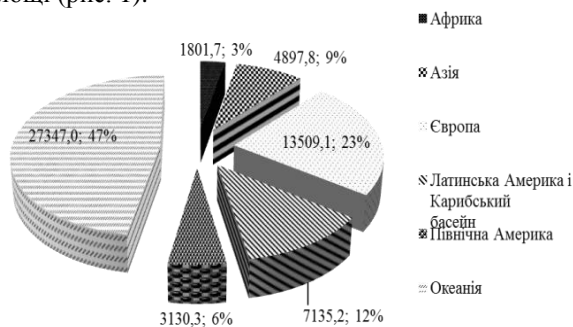


Рис. 1. Структура органічних площ в розрізі регіонів світу, 2016 р.

Джерело: узагальнено автором за [1-2]

Найбільші органічні площі розташовані в Океанії – 27347 тис. га, яка становить 47 % всіх органічних земель, або 6,5 % від загальної площі регіону. Лідером в цьому регіоні є Австралія. На другому місці за розміром площі органічних земель знаходиться Європа – 13509,1 тис. га (23 % від загальної площі органічних земель та 2,7 % від загальної площі регіону).

В інших регіонах світу площа органічних угідь становить менше одного відсотка загальних земельних ресурсів регіонів. Площа органічних земель Австралії становить 27,1 млн. га – це в 9 разів більше, ніж в Аргентині, яка за площею знаходиться на другому місці з площею 3012 тис. га. Феномен Австралії в плані значних органічних площ пояснюється тим, що значна частина території країни є неосвоєна і застосовується у якості природних пасовищ, на яких не ведуться будь-які інші види діяльності. Понад 2 млн. га органічних земель мають такі країни, як Китай, США, Іспанія (рис. 2).

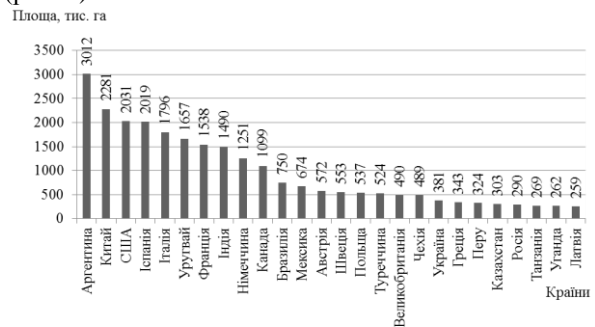


Рис. 2. Рейтинг країн з найбільшими площами органічних земель (без Австралії), 2016 р., тис. га
Джерело: узагальнено автором за [1-2]

Також в ТОП-10 за площею органічних земель входять Італія (1,8 млн. га), Уругвай (1,66 млн. га), Франція (1,5 млн. га), Індія (1,49 млн. га), Німеччина (1,3 млн. га). Україна знаходиться на 20-й позиції з площею органічних угідь 381 тис. га. Щодо питомої ваги сільськогосподарських угідь, на яких ведеться органічне вирощування культур, то найбільше таких земель має Ліхтенштейн – 37,7 % від усієї площі, Французька Полінезія – 31,3%, Самоа – 22,4 %. Це невеликі країни територіально, для яких сільське господарство не є бюджетоутворюючою складовою, тому в стратегії розвитку даної галузі не є визначальним чинник підвищення продуктивності ресурсів, зокрема земельних, за рахунок інтенсифікації виробництва, у тому числі хімізації. Сільське господарство даних країн насамперед направлене на внутрішнє споживання, що зумовлює значний інтерес до якості продукції. Значна частка органічних сільськогосподарських угідь зосереджена в Європейських високорозвинених країнах – Австрія, Естонія, Швеція, Італія, Латвія – понад 14 %. Щодо Австралії, то не дивлячись на значний обсяг органічних площ, їх частка становить

лише 6,7 %.

Розглядаючи динаміку показників площі сільськогосподарських угідь та їх питомої ваги у загальній площі сільськогосподарських угідь світу (рис. 3), варто відмітити стрімку тенденції до збільшення площі органічних земель.

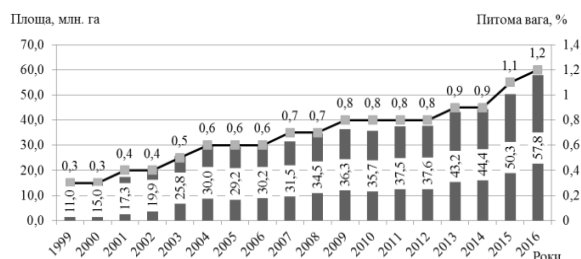


Рис. 3. Показники динаміки органічних земель та їх питомої ваги у загальній площі сільськогосподарських угідь у світі, 2016 р.
Джерело: узагальнено автором за [1, 2]

Так, у 1999 р. площа органічних угідь становила лише 11 млн. га у світі, у 2016 р. цей показник становить 57,8 млн. га, тобто за 17 років площа органічних земель збільшилась у 5,3 %. Особливо інтенсивне зростання спостерігається в останні п'ять років, що пов'язано більше із соціальними чинниками і переорієнтацією культури споживання на принципи здорового харчування. Разом з тим, не дивлячись на суттєве зростання площ органічних земель, їх питома вага залишається незначною – 1,2 %. У структурі органічних сільськогосподарських угідь найбільшу питому вагу у світі займають постійні пасовища – близько 38 млн. га, або 62 %. В основному постійні пасовища розташовані в Австралії. Сільськогосподарські культури рільництва займають площу 10,6 млн. га, що складає 17 %. Багаторічні насадження розміщені на площі 4,5 млн. га, або 7 %. Оцінка структури посівних площ органічних культур рільництва у світі свідчить, що найбільшу площу займають круп'яні культури – 4,1 млн. га, або 40 %. На другому місці знаходяться зелені корми, вирощені на ріллі – 2,8 млн. га, або 27 %. Олійні культури займають площу 1,3 млн. га, або 13 %.

Крім того, органічні рілля використовується для вирощування бобових культур, коренеплодів, овочів, текстильних культур, а також лікарських та ароматичних рослин (рис. 4).

Важливу роль відіграють органічні технології при виробництві продукції тваринництва, зокрема у молочному скотарстві. На екологічну чистоту та інші показники, які дозволяють віднести продукцію до категорії органічної, насамперед впливає якість кормів. За цим чинником значні переваги мають ті країни, які володіють достатніми за площею пасовищами, сінокосами, сіножатями, а також вирощують кормові культури за органічними технологіями.

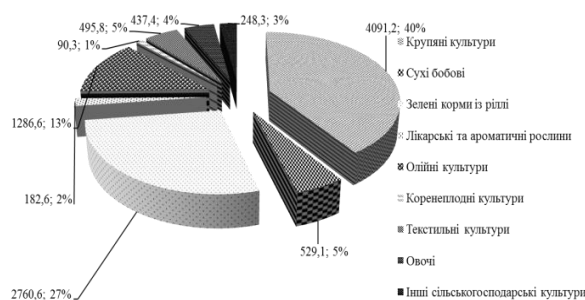


Рис. 4. Склад і структура органічних посівних площ у світі, 2016 р., тис. га, %
Джерело: узагальнено автором за [1-2]

Лідером за органічним виробництвом молока є Австралія, яка має необхідний природний потенціал для розвитку даної галузі. Крім того, суттєвий розвиток даного органічного напрямку спостерігається в країнах Європи. Обсяги виробництва молока коров'ячого у країнах Європи у 2016 р. становив 4,4 млн. тонн, з них у країнах Європейського Союзу вироблено 4,1 мон. тонн, тоді як у 2007 р. ці показники відповідно становлять 2,5 і 2,4 млн. тонн.

Обсяги продажу органічної продукції збільшилась з 21 млн. дол. у 2001 р. до 89,7 млн. дол. США у 2016 р., або у 4,3 рази (рис. 5).

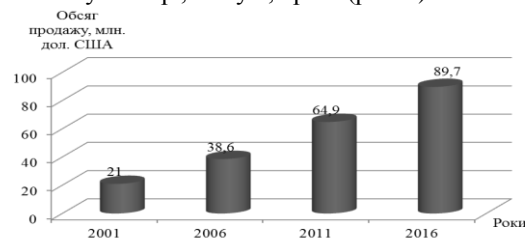


Рис. 5. Динаміка показників обсягів продажу органічної продукції у світі, 2001-2016 рр., млн. дол. США

Джерело: узагальнено автором за [1-2]

У розрізі європейських країн лідером за розміром товарообігу органічної продукції за підсумками 2016 р. є Німеччина – 9,5 млн. євро, та Франція – 6,7 млн. євро. Також високі показники товарообігу досягнути Італією – 2,6 млн. євро, Великобританією – 2,5 млн. євро, Швейцарією – 2,3 млн. євро, Швецією – 1,9 млн. євро. Україна посідає 24 місце серед країн Європи за обсягами товарообігу органічної продукції з показником 21 млн. євро.

Таким чином, у цілому у світі спостерігається суттєве позбавлення торгівлі органічною продукцією. Все більша частка споживачів віддає перевагу органічній продукції, що сприяє розвитку даного сегменту ринку.

Список літератури

1. *Global Organic Market Access. A project of FAO, IFOAM and UNCTAD.* [Online]. Available: <http://www.goma-organic.org/about/project>. Accessed on: March 23, 2019.
2. *Organic World.* [Online]. Available: <http://www.organic-world.net/statistics-data-sources.html>. Accessed on: March 23, 2019.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ “НЕДОТОРГОВАНИХ РИНКІВ” ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний світовий ринок має на швидку динаміку змін, яка характеризується активною зміною в обсягах споживання продукції, змінах асортименту та умов торгівлі, що вимагає від виробників посилювати не тільки конкурентоспроможність своїх товарів, але й шукати найбільш ефективні ринки з огляду на безліч факторів, не тільки ринкового характеру, таких як: стан конкуренції, умови торгівлі, можливість вільної торгівлі з країною-партнером, тарифні обмеження або прихований протекціонізм.

Питанням аналізу зовнішньої торгівлі та недоторгованими ринками, займалися наступні вчені: В. Геєць, П. Ліндерт, О. Болотна Т.Ф., І. Дунаєв, В. Бабаєв, Т. Кисіль, А. Мазаракі, Т. Мельник Ю. Шипуліна, І. Плющик та інші науковці [1, 2].

У практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємці постійно стикаються з різними перешкодами, які залежать від конкретного ринку країни, ці перешкоди не завжди є ринковими та похідними від конкурентного становища. У практиці міжнародної торгівлі все більше набуває впливу тенденція до застосування інструментів прихованого протекціонізму, тобто створення штучних бар'єрів у міжнародній торгівлі. Все це актуалізує питання з дослідження та розробки методичного підходу, який дозволить ідентифікувати стан “недоторгованості ринків” та надати інформацію стосовно того, на який ринок простіше експортувати товари, а з яких ринків краще переорієнтуватись на інші.

На сучасному етапі еволюції світової економіки конкурентоспроможність товару або країни є недостатньою умовою успішності ринку, оскільки існують інші “зовнішньоторговельні фактори”, що значно впливають на здійснення обсягів продажу того чи іншого товару. За звичаї, це фактори прихованого протекціонізму або асиметричної інформації. Під недоторгованим ринком слід розуміти: це зовнішній ринок який відповідає нашій спеціалізації та має суттєвий потенціал для зростання, збільшення експорту або імпорту продукції. Недоторгований ринок – це потенційні можливості експорту або імпорту продукції, які ми маємо на міжнародному ринку у зв'язку з наявністю торговельних обмежень.

Недоторгований ринок – це ринок який має відповідний до нашої спеціалізації потенційний обсяг споживання продукції та більш прості у

порівнянні з існуючими умови торгівлі, що робить зовнішню торгівлі з товарної та географічної точки зору більш привабливою. Тобто “недоторгований ринок” є ринкова ситуація на національному ринку країни, яка демонструє певні характеристики ринку та наші потенційні можливості експорту або імпорту товарів у торгівлі з цією країною.

Методика визначення недоторгованих ринків має ґрунтуватись на визначенні певних критеріїв, інструментів їх аналізу та розрахунків, а також у підсумку створення опису порівняльної моделі.

Етап 1.: критерії виміру недоторгованості ринків, до них ми можемо віднести:

Ринкові фактори: обсяг ринку, динаміка зростання, еластичність попиту, маржинальність продажів.

Конкурентне середовище: доля ринку, стан конкуренції.

Зовнішньоекономічні фактори: ефективність ЗЕД, витрати на здійснення експорту, умови торгівлі, бар'єри входу до ринку.

Етап 2. Аналіз та розрахунки. За кожним критерієм проводяться розрахунки за окремими національними ринками, які враховують ключові показники ЗЕД

Етап 3. Порівняння результатів та формування висновків за результатами розрахунків.

Виявлення ступеню недоторгованості ринків та їх причини. Розробка рекомендацій, щодо активізації ЗЕД на конкретних національних ринках

Таким чином, ґрунтуючись на результат аналізу з недоторгованих ринків, по кожній товарній групі визначається пріоритетний за обсягами ринок та торговельні бар'єри, які існують при виході на нього. Визначені недоторговані ринку, допоможуть вітчизняним підприємствам активізувати експорт діяльність.

Список літератури

1. О. В. Болотна, “Політика імпортозаміщення як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України”, *Бізнес-Інформ*, № 10, с. 23–25, 2012.
2. А. Мазаракі, “Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні”, *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*, № 6, с. 5–15, 2012.
3. М. Ю. Серпухов, “Обґрунтування інтересів учасників торговельних війн в міжнародній економіці”, *Економіка розвитку*, № 3 (67), с. 55 – 57, 2013.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

У ринковій системі будь-якої країни роздрібна торгівля виконує важливі функції, а саме: соціальну та економічну. До першої групи відносяться задоволення потреб населення в споживчих товарах і послугах, створення робочих місць, формування та перерозподіл доходів громадян, реалізація соціально відповідальних програм на місцевому рівні, до другої – формування значної частини ВРП, доходів регіонального та місцевого бюджетів, просування товарів і послуг із сфери виробництва на споживчі ринки, реалізація фінансово-інвестиційних програм. Роздрібна торгівля, як вид економічної діяльності, у регіонах України набув найбільшого розповсюдження за показниками ділової активності, кількості суб'єктів господарювання та об'єктів продажу товарів, а також провідних позицій за обсягами доходу, зайнятості, інвестицій. Максимальна збалансованість у задоволенні потреб споживачів та відповідність вимогам продавців – одна з головних задач роздрібної торгівлі. Значення роздрібної торгівлі для економіки України стає більш вагомим, це підтверджує зростання одного з ключових показників ефективності розвитку торгівлі – роздрібного товарообігу, який у порівнянні зі зростанням ВВП країни демонстрував більш високі темпи зростання у період з 2000 до 2016 року [3]. Посилення кризових явищ послаблює купівельну спроможність споживачів та негативно впливає на стан роздрібної торгівлі. Так, у 2016 році порівняно з 2015 темп зростання обороту роздрібної торгівлі склав 101%, а в 2017 у порівнянні з 2016 – 114%. ВВП у фактичних цінах в аналогічні періоди показувало темп зростання 109% та 125% відповідно.

Помітний спад в динаміці показника обороту роздрібної торгівлі спостерігається у пікові періоди кризи, а саме скорочення темпів у 2011 році у порівнянні з 2010 до 97%, на відміну від попереднього зростання у 2010 році в порівнянні з 2009 на 140%. Наступним провальним періодом стає 2014 рік, в якому нарощування темпів обсягу обороту роздрібної торгівлі становило 109% з подальшим падінням цього показника до 101% у 2016 році.

Таким чином, динаміка показника роздрібної торгівлі найбільш виразно демонструє чутливість споживчого попиту до розвитку кризових явищ. Слід відмітити, що вагомий внесок у зростання фактичного роздрібного обігу в останні роки аналізованого періоду створено за рахунок екстенсивного фактору, а саме стрімкого зростання цін на споживчі товари. Так, індекс споживчих цін у грудні 2016 року по відношенню до грудня 2015

року склав 124,9%, а в 2017 році – 143,3% при аналогічних порівняннях.

Обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібної торгівлі, станом на січень-вересень 2016 р. становив 391187,1 млн. грн., що на 86779,5 млн. грн. менше, ніж у 2017 р. [3]. Таким чином, торговельні підприємства активно знижують свої позиції, скорочують обсяги своєї діяльності, що у свою чергу, сприяє необхідності перегляду концепцій їхнього розвитку. З метою вивчення тенденцій розвитку роздрібної торгівлі в Україні, проаналізуємо вплив на показник, що її характеризує – оборот роздрібної торгівлі (Y, млн. грн.), множини факторних ознак а саме:

X_1 – ВВП у фактичних цінах; X_2 – темп зростання ВВП у фактичних цінах у % до попереднього року; X_3 – темп зростання обороту роздрібної торгівлі у % до попереднього року.

З метою вивчення кореляційного взаємозв'язку між показниками, що характеризують стан роздрібної торгівлі, у дослідженні побудовано множинну лінійну регресійну модель на підставі вибірових даних. Таким чином, модель залежності обсягу роздрібного товарообігу від множини економічних показників (факторних ознак) має вигляд:

$$y = 106,57 + 0,0007x_1 - 6,8193x_2 - 4,5348 x_3$$

Проаналізуємо отримані результати якості проведеного регресійного аналізу.

1) множинний R – коефіцієнт множинної кореляції, який показує тісноту зв'язку одночасно між результативною ознакою (Y) і факторними ознаками (X_i), даний показник вимірюється в межах від 0 до 1, чим ближче його значення до 1, тим краще якість побудованої регресійної моделі.

Так, в цьому дослідженні його значення склало 0,993, що означає сильний взаємозв'язок між включеними в модель економічними показниками, тобто оборот роздрібної торгівлі у досліджуваному часовому інтервалі з 2007 по 2017 рр. істотно залежить від ВВП у фактичних цінах (X_1); темпів зростання ВВП у фактичних цінах у % до попереднього року (X_2) та темпів зростання обороту роздрібної торгівлі у % до попереднього року (X_3).

2) R-квадрат (R^2) – коефіцієнт детермінації, значення якого показує ступінь варіабельності (мінливості) залежної ознаки за рахунок включених в модель факторних ознак. Загальна область значень коефіцієнта – від 0 до 1. Однак, регресійна залежність вважається адекватною в разі, якщо отримане значення коефіцієнта детермінації

перебуває в межах від 0,7 до 1. У даному дослідженні результат склав 0,987. Це означає, що 98,7% мінливості (варіабельності) роздрібного товарообігу пояснюється мінливістю включених в модель показників:

X_1 – ВВП у фактичних цінах; X_2 – темп зростання ВВП у фактичних цінах у % до попереднього року; X_3 – темп зростання обороту роздрібною торгівлі у % до попереднього року.

У той же час як на невраховані економічні фактори доводиться 2,3% (100% – 98,7%) варіабельності роздрібного товарообігу, тобто, невраховані фактори впливають неістотно.

Поряд із змінами обороту роздрібною торгівлі, відбувається перебудова структури придбання продовольчих та непродовольчих товарів. Структура роздрібного товарообігу має хвилеподібний вигляд. В періоди наростання кризи споживачі переорієнтовуються на придбання продовольчих товарів, про що свідчить динаміка за період з 1996 до 2000 років. З 2000 року відзначається відносна стабільність курсу долара, відповідно до національної валюти, тому населення знову починає більше задовольняти потреби у непродовольчих товарах. Починаючи з першої кризової хвилі 2011 року знову спостерігається скорочення непродовольчих товарів. В даному випадку, це пояснюється тим, що в докризовий період більшість з них (легкові автомобілі, побутова техніка, меблі тощо) купувалася за програмами споживчого кредитування, а в період скорочення доходів, споживачі почали знову переорієнтовуватися на придбання товарів першої необхідності, насамперед харчових продуктів, побутової хімії, ліків.

Тенденції останніх років достатньо стабільні, спостерігається співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів у межах 40 та 60% відповідно. Позитивну динаміку демонструє показник роздрібного товарообігу підприємств (табл. 1). Станом на 2017 рік його значення зростає майже у сімнадцять разів у 2017 в порівнянні з 2000 роком. Низьким залишається рівень роздрібного товарообігу підприємств у сільській місцевості, у 2017 році його значення становило 3133 млн. грн., що у 4,8 рази менше за аналогічний показник по містах України. Пріоритетність розміщення підприємств роздрібною торгівлі у містах пояснюється цілою низкою факторів: по-перше, значна концентрація населення; по-друге, наявність платоспроможних покупців; по-третє, тенденція нарощування будівництва житлових будинків у містах потребує створення додаткових об'єктів соціальної інфраструктури – магазинів, кіосків, ринків тощо.

Суттєвий внесок у розвиток роздрібною торгівлі по містах створює скорочення кількості вільного часу працюючого населення. Для таких людей актуальними стають різні види магазинів, розташованих переважно біля їх місця проживання,

з продовженим графіком роботи, або взагалі, магазини цілодобовою торгівлі.

Таблиця 1

Динаміка роздрібного товарообігу підприємств на одну особу в Україні з 2000 – 2017 рр.

Рік	Роздрібний товарообіг підприємств, млрд. грн	Роздрібний товарообіг підприємств на одну особу в містах, грн.	Роздрібний товарообіг підприємств на одну особу в сільській місцевості, грн.
2000	28,8	766	210
2007	94,3	2717	497
2008	130	3750	710
2009	178	5187	926
2010	246,9	7234	1238
2011	231	6722	1299
2012	280,9	8154	1680
2013	350,1	10180	2119
2014	405,1	11894	2344
2015	433,1	12694	2479
2016	438,3	13487	2834
2017	487,6	15047	3133

Далі, для оцінювання тенденцій зростання показників роздрібного товарообігу, доцільно розрахувати прогнозні значення показників, для чого скористаємося інструментом прогнозування в Excel. У процесі розрахунків отримали такі результати (рис. 1). Прогнозні значення роздрібного товарообігу підприємств на діапазон 2018 – 2020 рр. складають: 534,7; 574,7; 614,73 (млрд. грн.) відповідно (рис. 1).

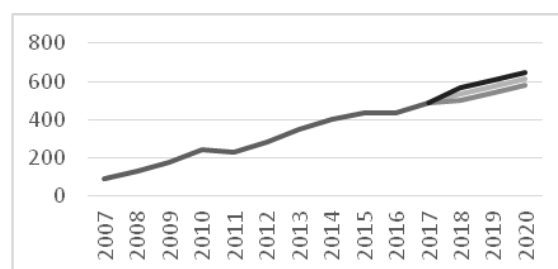


Рис. 1. Прогнозування роздрібного товарообігу підприємств, млн. грн.

Таким чином, на підставі проведених досліджень слід відзначити, що серед основних тенденцій розвитку роздрібною торгівлі в Україні можна виділити: зростання показника роздрібного товарообігу, та посилення значущості роздрібною торгівлі для економіки країни.

Список літератури

1. В. Д. Лагутін, та ін. *Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація: монографія*, Київ: КНТЕУ, 2015.
2. А. А. Мазаракі, та ін., *Внутрішня торгівля України: монографія*, Київ: КНТЕУ, 2016.
3. Державна служба статистики України: Економічна діяльність. [Електронний ресурс] Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: Берез. 12, 2019.

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ СВІТОВОГО РИНКУ НА СИСТЕМОФОРМУЮЧІ СЕКТОРИ ЕКОНОМІКИ МАРОККО

Розвиток підприємства залежить від великої кількості як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Вплив зовнішніх чинників здійснюється в ієрархічній моделі “світове господарство – національна економіка – сектори економіки – підприємство”. Згідно даної моделі, розвиток секторів економіки певною мірою певною мірою залежить від впливу національної економіки та впливу світового оточення. Існуючі тенденції розвитку світової економічної системи з врахуванням глобалізаційних та інтеграційних процесів свідчать, що основною складовою будь-якої економіки є фінансовий ринок. Він складає 70% світової економіки, тому для визначення індикаторів впливу світового ринку на національну економіку та її сектори треба свою увагу зосередити на індикаторах розвитку фінансового ринку [1, 2].

Аналіз літературних джерел з розвитку фінансового ринку та його індикаторів [1–7] показав, що найбільш доцільними для аналізу є індикатори розвитку фондового та кредитного ринків, в якості індикаторів розвитку яких виступають їх індекси (табл. 1).

Таблиця 1
Світові індикатори впливу на сектори економіки Марокко

Країна	Індикатор розвитку фондового ринку	Індикатор розвитку кредитного ринку
США	Dow Jones	LIBOR USD
Німеччина	DAX	LIBOR EUR
Франція	CAC	
Великобританія	FTSE	LIBOR GBP
Японія	NIKKEI	LIBOR JPY

Для моделювання впливу світового ринку на сектори економіки запропоновано тест Гренджера (Granger Causality test) та апарат векторних авто регресійних моделей (VAR models).

Використання тесту Гренджера та апарату VAR моделей дозволяє:

- по-перше, визначити фактори, що впливають на досліджувані показники та лаг їх впливу (тест Гренджера)

- по-друге, дослідити дисперсії впливу зовнішніх чинників на сектори економіки (VAR моделі).

Результати проведення тесту Гренджера наведено в табл. 2.

Аналіз розрахунку тесту Гренджера дозволяє зробити наступні висновки: 1) найбільший вплив на

Таблиця 2
Результати тесту Гренджера визначення впливу фондового та кредитного ринків на економіку Марокко

Сектор економіки	Марокко	
	Фондовий ринок	Кредитний ринок
Сільське господарство	CAC (1) FTSE (1)	LIBOR EUR (1) LIBOR USD (1)
Добувна промисловість	CAC (1) FTSE (1)	LIBOR EUR (1) LIBOR USD (1)
Переробна промисловість	CAC (1) FTSE (1) CAC (2)	LIBOR EUR (1) LIBOR USD (1)
Розподіл електроенергії, газу та гарячої води	-	
Будівництво	CAC (1) DAX (1)	LIBOR EUR (1)
Транспорт та зв'язок	-	
Оптова та роздрібна торгівля, харчування	CAC (1)	LIBOR EUR (1)

економіку Марокко здійснює фондовий ринок Франції та кредитний ринок по євро, що свідчить про тісну взаємодію між Марокко та Францією; 2) на транспорт, зв'язок та розподіл електроенергії, газу та гарячої води зовнішні ринки майже не здійснюють вплив;

фондовий та кредитний ринок Японії не впливає на національне господарство Марокко.

Важливим результатом використання VAR моделей є розрахунок дисперсії задля визначення впливу факторів на результуючий фактор. Результати дисперсійного аналізу для сільського господарства Марокко наведено на рис. 1.

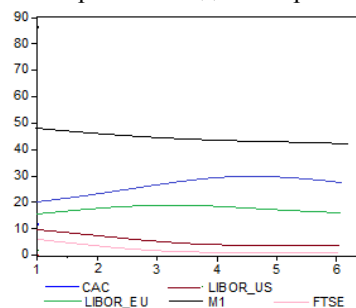


Рис. 1. Результати дисперсійного аналізу для сільського господарства Марокко

В результаті проведеного аналізу отримано наступні дані по вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на сектори економіки (табл. 2).

На підставі проведених досліджень зроблено

наступні висновки щодо впливу світового ринку

Таблиця 2

Результати дисперсійного аналізу	
Сектор економіки	Марокко
Сільське господарство	CAC (1) – 20%, FTSE (1) – 7% M1 (1) – 48%, LIBOR EUR (1) – 15% LIBOR USD (1) – 10%
Добувна промисловість	CAC (1) – 27%, FTSE (1) – 4% LIBOR EUR (1) – 16% LIBOR USD (1) – 5%, M2 (1) – 48%
Переробна промисловість	FTSE (1) – 8%, CAC (2) – 28% LIBOR EUR (1) – 19% LIBOR USD (1) – 10%, M3 (1) – 35%
Розподіл електроенергії, газу та гарячої води	M4 (1) – 65% M4 (2) – 35%
Будівництво	CAC (1) – 10%, DAX (1) – 7% LIBOR EUR (1) – 11%, M5 (1) – 72%
Транспорт та зв'язок	M5 (1) – 73% M5 (2) – 27%
Оптова та роздрібна торгівля, харчування	CAC (1) – 21% LIBOR EUR (1) – 16% M7 (1) – 63%

(фондового та кредитного) на розвиток системно формуючих секторів національної економіки Марокко (табл. 3).

Таким чином, в результаті досліджень отримано наступні висновки:

визначено індикатори розвитку світового ринку, які здійснюють вплив на розвиток

Таблиця 3

Висновки щодо дисперсійного аналізу	
Сектор економіки	Марокко
1	2
Сільське господарство	Основний вплив на розвиток сільського господарства здійснює фактор часу (48%), який характеризує його лагову структуру. Крім того, значний вплив здійснює й фондовий ринок Франції (20%). Це пов'язано з великим імпортом французькими підприємствами сільгосппродукції.
Добувна промисловість	Дисперсійний аналіз по добувній промисловості свідчить також про основний вплив фактору часу (48%). Крім внутрішніх тенденцій французька економіка має значний вплив на розвиток цього сектору. Це пов'язано з тим, що найбільш експортер продукції добувної промисловості – це Франція (великий вплив фондового ринку – 27% та ринку євро – 16%).
Переробна промисловість	Переробна промисловість має найменший вплив внутрішніх тенденцій в порівнянні з іншими секторами економіки. Великий вплив на її розвиток оказує економіка Франції, Великобританії та кредитний ринок (загальний вплив – 29%)

Закінчення табл. 1

1	2
Розподіл електроенергії, газу та гарячої води	Даний сектор цілком залежний від внутрішніх тенденцій, причому найбільший вплив здійснює структура з лагом 1
Будівництво	Розвиток будівництва також підпорядковується внутрішнім тенденціям, окрім того існує присутність французьких та німецьких компаній на цьому ринку, що пояснює 10% та 7% дисперсії.
Транспорт та зв'язок	Сектор транспорту та зв'язку має лагову дворівневу структуру. Перший рівень впливає з силою 73%, другий рівень – з силою 27%
Оптова та роздрібна торгівля, харчування	Сектор розвитку оптової та роздрібною торгівлі в більшому ступені характеризується внутрішніми тенденціями.

секторів національного господарства Марокко. Основними ринками, які здійснюють такий вплив визначено кредитний та фондовий ринки. Проведений аналіз дозволив визначити п'ять основних фондових індексів та чотири кредитні індекси, які впливають динаміку секторів економіки;

для дослідження впливу світового ринку в роботі запропоновано використання методу Гренджера та метод VAR моделей, що дозволяє визначити чинники, які впливають на розвиток сектору економіки;

значний вплив на розвиток економіки Марокко здійснює економіка Франції з різним ступенем впливу на різний сектор (від 10% в будівництві до 27% в переробній промисловості). Вплив кредитного ринку також є суттєвим, що пов'язано також з економікою Франції і має прояв у впливі євро на національну економіку Марокко (від 11% у будівництві до 19% у переробній промисловості).

Список літератури

1. *Моделювання поведінки інвестора на фондовому ринку: Монографія*, Харків: ВД “ІНЖЕК”, 2004.
2. К. А. Стрижиченко, *Державне регулювання фінансового ринку в умовах нової економіки: Монографія*, Бердянськ: ФО-П Ткачук О.В., 2013
3. О. М. Кузьмак, “Ціноутворення на міжбанківському кредитному ринку: сучасний стан та перспективи розвитку”, *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. №2(46), с. 173 – 180, 2009.
4. Cinquegrana, Giuseppe & Donati, Cristiana & Sarno, Domenico, 2012. “Financial constraints and relationship lending in the growth of italian SMEs”, MPRA Paper 39825, University Library of Munich, Germany.
5. R. Deeg, *Finance Capitalism Unveiled: Banks and the German Political Economy*, Michigan, University of Michigan, 1999.
6. C. W. J. Granger, “Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods”, *Econometrica*, №37, p. 424 – 438, 1969.
7. O. A. Hsieh, “Chaos and Nonlinear Dynamics: Application to Financial Markets”, *Journal of Finance*, Vol. 46, pp. 254–273, 1991.

EVALUATION OF THE INFLUENCE OF EXTERNAL ENVIRONMENTAL FACTORS ON LOGISTICS ACTIVITIES OF UKRAINIAN TRADE ENTERPRISES

Logistics is essential to the success of Ukrainian trade enterprises, especially at the international market. However, very few studies have focused on the issue of external factors of influence on the logistics activities of trade enterprises. The purpose of the article is to study the external factors of the logistics activity of Ukrainian enterprises and assess their impact on the efficiency of the implementation of logistics functions of trade enterprises

Ukraine's integration into international logistics systems, changes in the consumer market and the development of logistics services largely influence the formation of the system of enterprise management as a whole including the organizational and methodological support of logistics activities, that actualizes the problems of identifying the factors of the external environment for organization of their monitoring with the purpose of improving logistics management systems at various levels of economic systems, including enterprises.

Considering the role of trade in the development of the Ukrainian economy, numerous researches on the management of logistics activities of the trade enterprise, in particular, concerning the formation of the system of logistics management [1], logistics information system [2], outsourcing of logistics functions [3], evaluation of logistics of trade industry enterprises [4], etc. are presented in the modern scientific literature.

The analysis of the scientific literature also indicates a significant variety of methodological tools used in the study of external environment. For its identification, SWOT-, PEST, TEMPLES-, SNW-analysis, profile methods, methods of coefficient and regression analysis, dynamic series [5–7] and others are used. Numerous scientific publications of foreign and Ukrainian researchers are dedicated directly to the study of the factors affecting the logistics activities of the enterprise. In particular, the works of D. Bowersox [8], M. Oaklander [9] distinguish the key factors of enterprise logistics, the works of O. Iastremska [10] give logistics activity indexes, the publications of L. Frolova [1], I. Mishchuk [4] emphasize the peculiarities of organizing logistics activities of trade enterprises.

Using the identified factors as a base and taking into account the tried and tested analytical instruments [1, 4–11], the analysis of the influence of the environment on the logistics activity of trade enterprises was carried out using indexes that are indicative for the diagnostics of the nature of the external environment

changes and the efficiency of the logistics activity of trade enterprises. Thus, the indexes of volume and structure of retail trade turnover were used for determining the state and dynamics of consumer demand, the trends in the market of logistics services were determined by the index of logistics efficiency, the development of competition in the industry – according to the indexes of the trade network dynamics, the efficiency of logistics activities of trade enterprises – according to the turnover of commodity stocks in retail trade and the ratio of inventory of goods in retail and wholesale trade. The given indexes also correspond to the criteria of significance, comprehensiveness and relevance of information, which ensure the objectivity of the obtained conclusions.

As to the analytical tools, in the process of determining the influence of environment on the logistics activity of trade enterprises, the methods of market analysis (realized demand trends in the segment of retail trade, state of the market of logistics services), buyers (study of their behavior), competitors (analysis of the competitive environment) were used. The above given factors and indexes, information support and analytical tools formed the basis of the study, the results of which allowed us to identify trends in the development of the external environment, logistics activities of retailers and establish the nature of the relationship between them.

Regarding the factors of the external environment, then, the consumer demand is the key to the logistics of trade enterprise in their list. The purchase and formation of inventory, evaluation and choice of suppliers, delivery and terms of sales of goods are carried out by orientation to the customer, and research on consumer demand forms the basis for planning the activities of retailers.

The annual growth of retail sales in comparable prices was 4.5 ... 13.2%. According to the State Statistics Service of Ukraine [12], the retail sales in 2017 in the organized market amounted to 586.3 bn of UAH, which is 6.0% higher than the previous year's index. Despite the positive dynamics of retail trade turnover, it should be noted that the realization of consumer demand remains low. The population, for the most part, spends money on current needs, on food, in particular.

The annual growth of retail sales in comparable prices was 4.5 ... 13.2%. According to the State Statistics Service of Ukraine, the retail sales in 2017 in the organized market amounted to 586.3 bn of UAH, which is 6.0% higher than the previous year's index.

Despite the positive dynamics of retail trade turnover, it should be noted that the realization of consumer demand remains low. The population, for the most part, spends money on current needs, on food, in particular. During 2010-2017, the part of these expenses amounted to 47.8 ... 55.6% of the total household expenses, in 2017 – 48.4% [12].

Regarding the structure, in the whole, the non-food products predominate in the retail trade turnover, the significant share of which is 52.0 ... 65.6% over the periods of time. By the results of 2017, this index amounted to 60.2% [12]. At the same time, changes towards the reduction of the share of Ukrainian products, both food and non-food groups, were noted in the retail sales. If in 2010 the share of domestic products in the retail turnover averaged 64.3%, including foodstuffs – 88.2%, non-food goods – 50.0%, then according to the data of 2017, these indexes were marked at 52.3%, 82.2% and 32.6% respectively.

That's why, accounting of sales channels is important for the logistics of the retail trade enterprise besides the trends as to the volume and structure of the trade turnover. The e-commerce is actively developing in Ukraine. According to the evaluations [12, 13], about 50.0% of the population use the Internet, which leads to the increase in online sales and purchases with the use of digital devices. According to the data of the State Statistics Service, in 2017, 21.0% of payments in the retail segment were made using payment cards [12].

The changes of volumes and structure of retail trade turnover in composition and sources of arrival of goods cause increasing attention from trade enterprises as to the issues concerning the determination of the supply chain in terms of costs and optimization of warehousing as well, given the target level of the service of trade facilities. Regarding e-commerce, its growth in the retail segment causes the appearance of areas of logistics not previously in demand, the fulfilment, in particular, and introduction of the strategy of multichannel retailing in trading companies, that, on the one hand, eliminates contradictions between offline and on-line trade, and on the other hand, makes certain requirements to the organization of logistics activities, warehouse logistics, in particular.

The next factor considered in the study of the impact of the external environment on the logistics activities of retail enterprises is the intensity of competition in this market and the integration processes, determined on the basis of the concentration ratio (CR (3)), the Hirschman-Herfindahl index (HHI) and the indexes of trading network dynamics. According to the results of the calculations, it was determined that the retail market is characterized by weak concentration and is demonopolized. The concentration ratio, calculated according to the data of 2016 for three largest trading companies of Ukraine (LLC ATB-Market, LLC Fozzi-Food, LLC Epitsentr-K) is 20.0%, and the Hirschman-Herfindahl index – 140.4 [13].

The critical analysis of the above mentioned publications made it possible to reach a conclusion

about the dependence of the system of evaluation indexes on the object of research, target setting and information support of such analysis. Given the high level of integration of logistics into the economic system of the enterprise the indexes of turnover of inventories and the ratio of inventories in wholesale and retail trade were used in this study for evaluating the efficiency of logistics activities of retail enterprises.

According to the results of the study of the external environment, a steady tendency towards an increase in the share of non-food products in the retail trade turnover, a decrease in the volume of sales by retailers of goods produced in Ukraine, and an increase in online sales were determined. The low level of development of the market of logistics services in Ukraine was determined. The activity of market consolidation processes and the development of modern trading formats were diagnosed.

References

1. L. V. Frolova, "Logistic enterprise management: theory and methodology", dis. doct. ekon. nauk, Donetsk, 2005.
2. M. V. Talan, "Logistic information system at a trade enterprise", *Actual problems of economics*, vol. 10, No. 100, pp. 266-272., 2009.
3. M. Kotok, "Outsourcing logistics functions of trade enterprise", *Tovary i rynky*, Vol. 2, pp. 36-45, 2011.
4. I. Mishchuk, "Trade enterprise logistic system efficiency evaluation", [Online]. Available: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_9/I_P_MishchukTrade_enterprise_logistic_system_efficiency_evaluation.pdf. Accessed on: February 21, 2019.
5. T. V. Shtal, V.V. Pisarenko, N.H. Hurzhiy, and L.Y. Melushova, Strategic management of sales activities of enterprises in the international market: marketing and logistics aspect, Kharkiv: Lider, 2017.
6. N. V. Tsopa, "System synthesis of valuation the development of industrial enterprise", *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrayiny*, Vol. 1, pp. 143-146, 2010.
7. L. O. Zhylinska, and K. S. Salyha, "Econometric model business processes for evaluating the impact of the environment on enterprises of mechanical engineering", *State and regions, series: economics and business*, Vol. 6, No. 93, pp. 55-59, 2016.
8. D. J. Bowersox, D. J. Closs, *Logistical management: the integrated supply chain process*, Moscow: Olymp-Business, 2005.
9. M. Oaklander, *Contours of economic logistics*, Kyiv: Naukova dumka, 2010.
10. O. M. Iastremska, and M. V. Zelenskyi, "Formation of organizational support for implementation of the outsourcing of logistics functions in the enterprise", *The problems of economy*, Vol. 3, pp. 286-293, 2014.
11. V. A. Grosul, O. A. Kruglova, and O. D. Pachkovan, "Methodological framework of external environment assessment for adaptation of retailers", *Actual problems of economics*, Vol. 4, pp. 62-74, 2017.
12. "State Statistics Service of Ukraine", [Online]. Available: <http://www.ukrstat.gov.ua>. Accessed on: February 21, 2019.
13. Rating of the largest retail companies in 2016 in Ukraine", [Online]. Accessed on: February 21, 2019.

¹ Вища школа менеджменту та публічного адміністрування, Словаччина² Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЇ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Активна міжнародна співпраця України з іншими країнами в науковій та освітянській сферах дозволяє створити єдиний європейський освітній простір, тобто наявність єдиного освітнього простору. В рамках нового співробітництва освіта набуває об'єктивності, прозорості, конкурентоздатності, а роль вітчизняних університетів є подвійною: забезпечити належне навчання для своїх студентів та сприяти максимальному використанню можливостей студентського творчого потенціалу в освітньому просторі передових держав, щоб забезпечити процвітання українських закладів вищої освіти в майбутньому.

Збільшення мобільності залежить від приєднання країн до наддержавних об'єднань, тобто студенти Європи можуть вільно пересуватись між країнами з метою отримання освіти. Характерними рисами освітньої міграції є її добровільний, масовий та короткостроковий характер, чітко визначені строки перебування за кордоном (період навчання, здобуття освіти), вікові обмеження та мета виїзду за кордон: отримання професійної освіти, проходження стажувань та практик, проведення наукових досліджень. На рис. 1 представлено кількість студентів всього та іноземних студентів прийнятих на навчання в ЗВО Україні за період 2011 – 2018 роки.



Рис. 1. Динаміка кількості студентів в Україні за період 2011 – 2018 роки

Дані представлені на рис. 1, свідчать про те, що з 2011 до 2013 року кількість іноземних студентів поступово збільшується, не дивлячись на те, що загальна кількість студентів у закладах вищої освіти зменшується. Збільшення кількості іноземних студентів в ЗВО України додає позитивного соціально-економічного ефекту для розвитку країни. Однак, починаючи з 2014 року чисельність іноземних студентів почала поступово зменшуватися. Пояснення слід шукати у російській агресії

та воєнних діях, що охопили схід нашої держави. Це, в свою чергу, дещо погіршило стан України на світовому ринку освітніх послуг, оскільки для іноземців наявність безпечних умов для навчання та проживання є одним з ключових факторів під час вибору закордонного університету. На рис. 2 представлено географічну структуру країн походження іноземних студентів у 2018 році.

Серед країн, що є найбільшими експортерами іноземних студентів в 2018 році доцільно виділити Індія (14958 осіб), Марокко (7390 осіб), Азербайджан (6228 осіб), Туркменістан (5033 осіб), Нігерія (3552 осіб), Єгипет (3412 осіб), Туреччина (3254 осіб), Китай (2721 осіб), Ізраїль (2460 осіб) та Грузія (2397 осіб) [5].

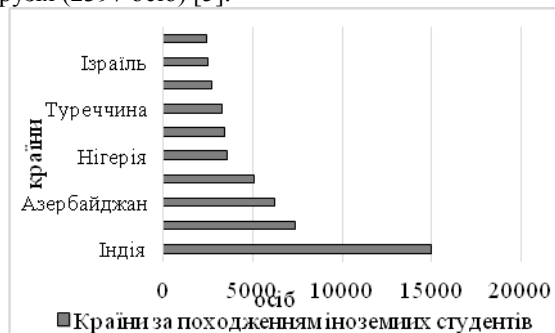


Рис. 2. Кількість студентів, які виїхали на навчання за кордон за період 2012 – 2017 роки

Сьогодні в світі між країнами, що надають освітні послуги точиться значна конкурентна боротьба за іноземних студентів, в якій змагаються не тільки кращі університети, але й держави, розуміючи всі політичні, економічні та соціальні переваги від експорту освітніх послуг. Так, внутрішні правила більшості університетів та державна міграційна й освітня політика країн, що приймають на навчання іноземних студентів, розроблені таким чином, щоб істотно сприяти збільшенню потоків освітніх мігрантів. Також університети (міжнародні освітні фонди) підтримують та поширюють практику закордонних стажувань, надають матеріальні пільги іноземним студентам (часткова або повна компенсація проїзду, навчання, проживання, медичне страхування тощо), розробляють спрощену процедуру вступних іспитів (або відмовляються від вступних тестувань взагалі), виплачують гідну стипендію, адаптують мовні програми підготовки, запроваджують зручні методи та форми навчання (дистанційні технології, онлайн-курси та ін.) та гарантують працевлаштування в цій країні після отримання диплому про вищу освіти

тощо [2, 3].

Однією з причин зниження кількості студентів у ЗВО України є виїзд студентів на навчання за кордон. Протягом останніх десяти років найбільша кількість студентів виїхало на навчання до Польщі, Словаччини, Угорщини, Чехії. Відтік українських громадян за кордон з метою здобуття вищої освіти є негативною тенденцією для розвитку нашої країни. Проте, за останні роки за даними Державної служби статистики України [6], наша держава нарощує позиції як країна, що надає освітні послуги іноземним студентам, тобто на даному етапі вона виступає в якості країни-донору, постачальника освітніх мігрантів в інші країни. Це можна пов'язати з тим, що зростає рівень доступності здобуття вищої освіти за кордоном, розширюється географія міжнародних зв'язків та співпраця вітчизняних ЗВО зі закордонними університетами, поглиблюються політичні та економічні зв'язки нашої держави з країнами Європейського союзу. На рис. 3 представлено кількість студентів, які виїхали за кордон на навчання.

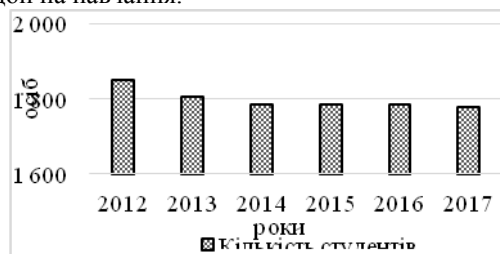


Рис. 3. Кількість студентів, які виїхали на навчання за кордон за період 2012 – 2017 роки

Починаючи з 2000 року в Україні розпочався період масової освітньої міграції, яка до теперішнього часу має тенденцію до збільшення кількості українських студентів, що виїжджають за кордон з метою здобуття освіти та подальшого працевлаштування. Так, за даними інституту статистики ЮНЕСКО лише за період з 2000 по 2012 рр. чисельність українських студентів за кордоном збільшилась у понад 4 рази і сягнула 37 тис. осіб. Тоді як у 2016 р. кількість української молоді, що вирішила здобувати вищу освіту за кордоном зросла майже у 6 разів порівняно з 2000 р. та становила 54144 осіб. За останні 15 років середній щорічний приріст відтоку вітчизняний абітурієнтів за кордон дорівнює 15,5%. Більш того, згідно статистичних даних, підготовлених незалежним аналітичним центром CEDOS на основі моніторингу за суспільними процесами в освітній та міграційній сферах, упродовж останніх п'яти років кількість українських студентів в іноземних університетах зросла майже в 1,6 рази, в той же час у глобальній популяції серед іноземних студентів українці складають лише соту частину [5]. Це свідчить про негативну тенденцію для розвитку українського освітнього ринку та ринку праці.

Українські студенти йдуть в ті країни де висока якість освіти, при чому цей результат стабільний незалежно від того, який рейтинг займає обраний заклад вищої освіти. Країни з високою якістю

освіти, це зазвичай країни з високими державними та приватним витратами на освіту та високими потенційними доходами студентів. Такі країни притягують багато студентів, а студентські міграційні мережі в свою чергу зменшують витрати майбутніх іноземних студентів, таким чином ще більше посилюючи освітню міграцію.

Проведений аналіз освітньої міграції в Україні дозволив виділити наступні вигоди та витрати для країни та освітянського ринку:

прямі вигоди від освітньої міграції – вища оплата праці після здобуття освіти в країні міграції (які вимірюються середньою заробітною платою в попередньому періоді в країні призначення в доларах за ПКС) з врахуванням ймовірності знайти роботу після навчання в університеті (вимірюється рівнем зайнятості осіб віком 15 – 24 років) [3];

непрямі вигоди від освітньої міграції – вища якість освіти та кращі умови навчання;

прямі витрати пов'язані з освітньою міграцією – витрати на навчання (які вимірюються як можливість отримувати безкоштовну освіту в країні), витрати на переїзд (залежать від відстані між країнами, яку ми вимірюємо на основі географічної відстані, що враховує розміщення населення, з бази даних СЕРП) та витрати на проживання (які визначаються витратами на проживання працівників ООН в тій чи іншій країні);

прямі психологічні витрати пов'язані з освітньою міграцією – психологічні витрати через розлуку з батьківщиною, які менші в країнах де живе більше українців та в країнах культурно близьких до України;

непрямі витрати пов'язані з освітньою міграцією – неотримана заробітна плата в Україні за час переїзду та навчання.

Список літератури

1. Академічна мобільність як фактор інтеграції України у світовий науково-освітній простір: Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.niss.gov.ua/articles/1421/>. Дата звернення: Берез. 22, 2019.
2. О. Біляковська, “Освітня міграція українців до Польщі”. [Онлайн]. Доступно: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/19424/1/101Bilyakovska-292-293.pdf>. Дата звернення: Берез. 20, 2019.
3. К. С. Брензович, та Є. П. Немеш, “Міжнародна студентська міграція та її вплив на соціально-економічний розвиток країн”, *Економіка та суспільство*, № 10, с. 32 – 36, 2017.
4. О. С. Гринькевич, “Освітня міграція в Україні та світі: інституційне середовище та напрями державного регулювання”, *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*, вип. 3, с. 254 – 264, 2013. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2013_3_28. Дата звернення: Берез. 20, 2019.
5. Офіційний сайт аналітичного центру CEDOS [Електронний ресурс]. Доступно: <https://cedos.org.ua/uk>. Дата звернення: Берез. 20, 2019.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: Берез. 22, 2019.

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ЗА БУДІВЕЛЬНИМИ КОНТРАКТАМИ

Основним призначенням будівництва, як окремої галузі економіки, є спорудження нових, реконструкція і технічне переозброєння діючих об'єктів основних засобів, та їх ремонт, переобладнання, перепрофілювання за рахунок призначених на це інвестицій.

Враховуючи галузеві особливості в будівництві (тривалий період виконання робіт, заздалегідь відомий покупець, попереднє узгодження ціни із замовником, періодичне фінансування процесу будівництва, спорудження об'єктів за місцем їх використання або експлуатації тощо), постає низка серйозних питань щодо визначення доходів та витрат діяльності такого підприємства. Процес будівництва здійснюється протягом значного періоду й потребує тривалого фінансування. Це зумовлює особливості обліку доходів і витрат на підприємствах будівельної галузі. Для врахування цієї специфіки, були розроблені нормативні акти, що регламентують особливості ведення обліку та фінансової звітності підприємств цієї галузі.

Таблиця 1

Документи з регулювання обліку будівельної діяльності в Україні

Тип	Назва документа
Законодавча база	Конституція України, Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”.
Нормативна база	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 18 “Будівельні контракти”, Постанова КМУ “Загальні умови укладення та виконання договорів підяду в капітальному будівництві” № 668 від 1.08.2005 р.
Методична база	Наказ Мінрегіонбуду “Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт” № 573 від 31.12.2010 р., Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва “Про затвердження типових форм первинних документів з обліку у будівництві” № 554 від 4.12.2009, Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України “Правила визначення вартості будівництва ДБН.Д.1.1–1–2000” № 174 від 27.08.2000

Будівельні підприємства довго не могли у повній мірі користуватися стандартами бухгалтерського обліку. Зараз методологія бухгалтерського обліку доходів, витрат і фінансового результату при

виконанні будівельних контрактів визначена в П(С)БО 18, відповідно до якого, будівельні контракти поділяються на:

контракти з фіксованою ціною – договір про будівництво, який передбачає фіксовану (тверду) ціну всього обсягу робіт за будівельним контрактом або фіксовану ставку за одиницю кінцевої продукції, що випускатиметься на об'єкті будівництва.

контракти за ціною “витрати плюс” – договір про будівництво, який передбачає ціну як суму фактичних витрат підрядника на виконання будівельного контракту та погодженого прибутку (у вигляді процента від витрат або фіксованої величини) [1].

Різниця між цими двома видами будівельних контрактів полягає в порядку формування ціни за виконані роботи за будівельним контрактом. Контракт з фіксованою ціною передбачає фіксовану ціну (ставку): всього обсягу робіт за контрактом; одиниці кінцевої продукції (будівельних робіт). Контракти за ціною “витрати плюс” бувають:

1. Контракт “витрати без винагороди” (підряднику відшкодовуються припустимі чи іншим способом визначені витрати без забезпечення винагороди, а відсоток додається на підставі понесених витрат);

2. Контракт “витрати плюс винагорода” (підряднику відшкодовуються витрати плюс передбачена винагорода, яка є маржинальним прибутком, заробленим від контракту, що визначає ціну контракту цього типу). Цей тип контракту можливий в варіантах: “витрати плюс фіксована винагорода” – винагородою є фіксована грошова сума; “витрати плюс премія” – заохочувальні виплати, передбачені для підрядника, розраховуються на основі своєчасності виконання проекту чи відповідно до завершення бюджету; “витрати плюс відсоток винагороди” – змінні бонусні платежі додаються до основного платежу підряднику на підставі визначених критеріїв [2].

Деякі будівельні контракти можуть містити характеристики як контрактів з фіксованою ціною, так і контрактів за ціною “витрати плюс”. У зв'язку з існуючим в Україні порядком формування вартості будівельних робіт на практиці застосовується ціна “витрати плюс”, за якою проектними організаціями складається кошторисна документація, що використовується підрядником і замовником.

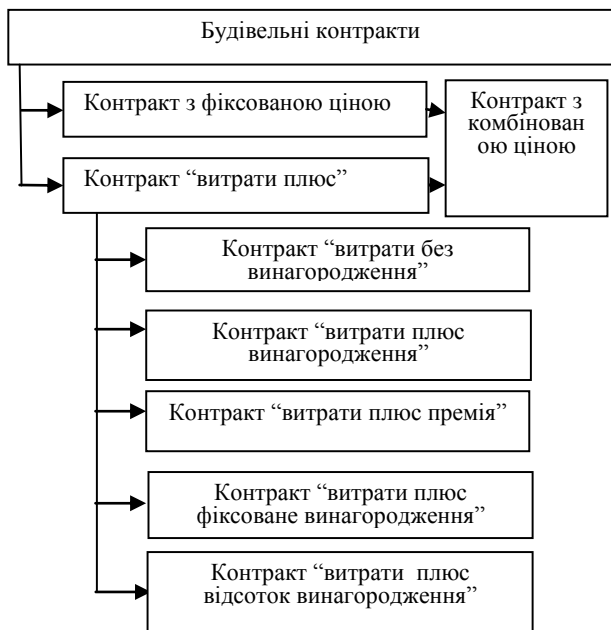


Рис 1. Класифікація будівельних контрактів

Дохід за будівельним контрактом включає контрактну ціну (фіксовану ціну або ціну “витрати плюс”), суму відхилень від ціни за будівельним контрактом (зміну ціни будівельного контракту внаслідок змін попередньо погодженого обсягу робіт, характеристик і строків виконання), претензій і заохочувальних виплат (додаткових сум, що сплачуються за виконання умов контракту). Оцінюється дохід за справедливою вартістю активів, що вже отримані або підлягають одержанню. Але можливі різні варіанти відображення в обліку таких доходів та витрат. Кінцевий фінансовий результат за будівельним контрактом методом “витрати плюс” може бути достовірно оцінений при наявності одночасно можливості: одержання підрядчиком економічних вигід від виконання контракту; достовірного визначення витрат, пов’язаних із виконанням контракту, незалежно від імовірності їхнього відшкодування замовником [3].

Відповідно до П(С)БО 18 “Будівельні контракти” витрати по будівельному контракту розглядаються за двома ознаками:

1. Формування виробничої собівартості (витрати, безпосередньо пов’язані з виконанням контракту, загальновиробничі витрати);
2. Періоди виконання будівельного контракту (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати).

Витрати, безпосередньо пов’язані з виконанням контракту, можуть бути зменшені випадковим доходом [4].

В міжнародній практиці задля визначення доходів та витрат за будівельними контрактами використовуються метод “завершеного контракту” та метод “поетапного виконання робіт”.

Метод “завершеного контракту”, який застосовується відповідно до положень GAAP та

використовується в німецькій обліковій практиці, ґрунтується на тому, що доходи, витрати та прибуток фіксуються у фінансовій звітності виконавця в періоді завершення будівництва. Доти всі понесені витрати відображаються як незавершене виробництво. Всі договори, що поступають в рахунок виконання, від замовника, проміжні платежі враховуються на контр рахунок незавершеного виробництва. Таким чином, у валюту балансу потрапляють лише різниці між цими показниками. Після завершення всіх робіт ці рахунки згортаються, і визначається остаточний фінансовий результат [5]. Прибуток будівельної компанії буде відображатися в звітності цілком в останньому періоді, а не частинам впродовж всіх періодів будівництва. Очевидно, що довгострокові будівельні контракти не можуть обліковуватися за цим методом, оскільки через розтягнутість будівництва у часі, значні об’єми робіт, існує велика вірогідність викривлень фінансової звітності. МСБО 11 та П(С) БО 18 визначають обов’язковість використання методу “поетапного виконання робіт” або метод “нульового прибутку” у разі неможливості застосування першого методу.

Специфіка діяльності будівельних організацій полягає в тому, що на практиці дата початку виконання робіт і дата завершення робіт припадають на різні облікові періоди. Тому найбільш важливим питанням бухгалтерського обліку будівельних контрактів є розподіл таких доходів та витрат між звітними періодами. Ступінь завершеності робіт з контракту може визначатися різними методами: виміру й оцінки виконаної роботи; співвідношення обсягу завершеної частини робіт і їхнього загального обсягу за контрактом у натуральному вимірі; співвідношення фактичних витрат із початку виконання контракту до дати балансу й очікуваної (кошторисної) суми загальних витрат за контрактом.

Таким чином, нормативне розмежування будівельних контрактів за термінами та чітке закріплення за ними відповідних методів оптимізують формування фінансових результатів підприємств для цілей бухгалтерського обліку.

Список літератури

1. П(С)БО 18 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 18 “Будівельні контракти” [Електронний ресурс]. Доступно: buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO18.aspx. Дата звернення: Бер. 24, 2019.
2. В. В. Костюченко, “Учет строительных контрактов”, *Бухгалтерський учет и аудит*, № 7, с. 20, 2005.
3. Облік у будівництві. [Електронний ресурс] Доступно: www.dokumenty.com.ua/show/3cid0487.html. Дата звернення: Бер. 24, 2019.
4. А. В. Дмитренко, “Облік і аналіз витрат у будівництві: організація, методологія та методика”, Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка, Полтава, 2010.
5. Расходы в US GAAP. [Електронний ресурс]. Доступно: gaap.ru/biblio/gaap-ias/compare_rus/023.asp. Дата звернення: Бер. 24, 2019.

БАГАТОВИМІРНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

На сьогодні ключовим питанням вітчизняної регіональної політики є подолання диспропорцій розвитку територій. Диспропорції в економічному і соціальному аспектах є основним індикатором послаблення результативності й ефективності функціонування суб'єктів державного управління різного рівня. Аналіз тенденцій та дослідження факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток (СЕР) регіонів доцільно проводити на основі економіко-математичного моделювання. Даний інструментарій дає змогу оцінити вплив факторів на економічне та соціальне становище територій для успішного управління їх розвитком.

Об'єктом дослідження є регіони (області) України за виключенням м. Севастополя та АР Крим. Предметом дослідження виступають методи багатовимірного статистичного аналізу: факторний аналіз, метод таксономії та кластерний аналіз. Період дослідження – з 2002 по 2017 рр. У дослідженні поставлені такі цілі: ідентифікація положення кожного регіону за показниками СЕР і визначення перспектив подальшого СЕР регіонів.

На першому етапі дослідження було сформовано множину вихідних даних, яка містила 40 показників, що характеризують соціальний розвиток регіонів та 17 показників, що характеризують економічний розвиток. За допомогою методів факторного та кореляційного аналізу з цієї множини було відібрано 15 змістовних, інформативних показників, які не корелюють між собою, з них 10 – соціальні, а 5 – економічні.

На другому етапі дослідження на основі відібраних показників було побудовано індекси СЕР регіонів за допомогою зваженого методу таксономії. Для визначення вагових коефіцієнтів (ВК) було використано метод головних компонент, перевагою якого є те, що він, не зважаючи на свою простоту, дозволяє отримати обґрунтовані значення ВК. Розраховані значення ВК показують, що вплив показників соціального блоку на величину інтегрального індексу складає понад 60 %, а економічного – близько 40 %. Розраховані індекси СЕР дозволили провести ранжування регіонів та прослідкувати зміну їх положення відносно інших регіонів протягом усього досліджуваного періоду.

На третьому етапі було проведено групування регіонів у багатовимірному просторі ознак за допомогою кластерного аналізу з метою визначення спільних рис розвитку територій. Серед множини

методів кластерного аналізу було обрано ітеративні алгоритми. Вони дають змогу декілька разів передивитися вихідні дані та компенсувати таким чином наслідки невдалого початкового розбиття об'єктів на кластери. Окрім цього, більшість цих алгоритмів не припускають ситуації перекриття кластерів. Недоліком є відсутність можливості довести, що знайдений розподіл об'єктів є оптимальним, а не субоптимальним рішенням, а також наявність обов'язкового апріорного визначення кількості кластерів [2]. Більшість ітеративних алгоритмів містять наступні кроки: 1) обирається початковий варіант групування об'єктів на задану апріорі кількість кластерів; 2) обчислюються центри тяжіння кожного кластера; 3) кожен об'єкт переміщується в кластер з найближчим центром тяжіння; 4) обчислюються нові центри тяжіння; 5) кластери не замінюються на нові, доки не будуть розглянуті всі об'єкти. Кроки 3-4 повторюються до тих пір, поки не припинять змінюватися кластери.

До найбільш уживаних ітеративних алгоритмів відносяться алгоритм k-середніх (k-means), алгоритм РАМ (partitioning around medoids або k-medoids), алгоритм CLARA (Clustering Large Applications).

В алгоритмі k-середніх координати центрів тяжіння визначаються як середні значення відповідних координат об'єктів, що містяться в кластері. Перевагами цього алгоритму є відносна простота використання та швидкість роботи. Але він занадто чутливий до викидів, які можуть впливати на середнє. Можливим вирішенням цієї проблеми є використання алгоритму РАМ. Його особливістю є те, що у якості центрів тяжіння обираються саме об'єкти кластеризації, а не обчислюється штучний центроїд.

Алгоритм РАМ складається з двох етапів.

Етап 1. Формується вихідна множина медоїдів S на основі припущення, що медоїд – це об'єкт, для якого сума відстаней до усіх інших об'єктів кластеру є мінімальною. Припустимо, що об'єкт $I \in U$ – кандидат на включення до множини медоїдів S . Тоді для об'єкта $j \in (U - \{I\})$ обчислюється D_j – відстань між ним та найближчим об'єктом в множині S . Наявність ситуації, коли $D_j > d(i,j)$ означає сприятливість включення об'єкту i до множини медоїдів. Далі для кожного j обчислюємо $C_j = \max\{D_j - d(i,j), 0\}$. Сукупний виграш від включення об'єкту i до множини медоїдів

визначається за формулою: $g_i = \sum c_{ji}$. До множини медоїдів включається об'єкт, що має максимальне значення g_i . Таким чином обираються k кластерних центрів та формується початкова множина медоїдів U .

Етап 2. Метою цього етапу є покращення якості кластеризації шляхом змін у складі множини медоїдів. Для кожної пари об'єктів i та h , таких що $i \in S$, $h \in U$ обчислюємо показник T_{ih} - сукупний ефект від їх перестановки місцями, в результаті якої отримуємо $i \in U$, $h \in S$; $T_{ih} = \sum \{K_{jih} \mid j \in U\}$, де K_{jih} - внесок кожного об'єкту $j \in (U - \{h\})$ у сукупний ефект від перестановки місцями об'єктів i та h . K_{jih} обчислюються через показники парних відстаней між об'єктами. Якщо усі отримані T_{ih} є від'ємними, для здійснення перестановки обирається така пара об'єктів (i, h) , яка має мінімальне значення цього показника. Алгоритм припиняється, коли $\min(T_{ih}) > 0$.

Для оцінки ефективності кластеризації виділяють два типи показників: зовнішні показники, які використовують додаткову (зовнішню) інформацію про справжній розподіл об'єктів по класах та внутрішні показники, що використовують тільки інформацію про саму кластеризацію [1]. Одним з таких методів є Гар-статистика. Її застосування є ефективним методом оцінки оптимального числа кластерів у разі незалежних (або слабо пов'язаних) ознак. Метод Гар використовує статистику розбіжностей.

Розглянемо результати групування регіонів за допомогою алгоритму РАМ. Для визначення оптимального числа кластерів скористалися індексом оцінки силуету. Оскільки дана оцінка є чутливою до викидів, то м. Київ було виключено із розгляду. Цілком очевидно, що Київ буде утворювати окремий кластер, тому після отримання оптимального числа кластерів за допомогою індексу оцінки силуету число кластерів необхідно збільшити на одиницю.

Найчастіше оптимальне число кластерів для досліджуваного періоду оцінювалось у межах двох-трьох за виключенням 2011 р. (4), 2013 р. (5) та 2015 р. (4). Було вирішено використовувати лише 3 класи для проведення кластерного аналізу, що дозволяє досить чітко розділити території на регіони з низьким, середнім та високим ступенем розвитку. Також, розрахунки інтегральних показників показують, що у 2015 – 2017 рр. соціально-економічне положення Донецької та Луганської області значно відрізняється від інших регіонів, тому для цього періоду було виділено окремий клас для проблемних територій.

Результати кластерного аналізу показують, що як і очікувалося м. Київ утворив окремий кластер з високим рівнем соціально-економічного розвитку. Донецька та Луганська області у 2015-2017 рр.

також утворюють окремий кластер. Також із результатів кластерного аналізу видно, що більшість областей протягом всього досліджуваного періоду перебувають на одному й тому самому рівні розвитку. Так Вінницька, Волинська, Житомирська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька та Чернігівська області постійно знаходяться в групі територій з низьким СЕР. Ранжування цих регіонів показує, що вони не підіймалися вище 10 сходинки у рейтингу регіонів. Такі регіони, як Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Одеська, та Харківська області кожного року потрапляли до груп з середнім рівнем СЕР (за виключенням Запорізької у 2014 році). У 2012 – 2014 рр. Чернівецька область перейшла з класу територій з низьким розвитком до класу з середнім розвитком, подібна ситуація притаманна і для Закарпатської області у 2014 – 2017 рр.

Результати розрахунків показують, що до 2008 р. всі регіони демонстрували зростання інтегральних індексів СЕР. Внаслідок економічної кризи 2008 р. темп СЕР у багатьох регіонів сповільнився. У 2009 р. у всіх регіонах відновився сталий розвиток. Приріст інтегральних індексів зберігався до 2013 р., за підсумками якого індекси СЕР зменшилися у Дніпропетровській, Запорізькій, Івано-Франківській та Харківській областях.

Внаслідок активних бойових дій на території України у 2014 році відбулося значне зниження показників СЕР у всіх регіонів, окрім Вінницької області та м. Києва. В першу чергу зменшення інтегральних показників у соціальній сфері викликане погіршенням благополуччя населення (зменшенням реальних розмірів пенсії, заробітної плати та наявних доходів населення), в економічній сфері – зменшенням показників експорту товарів та послуг. Показники розвитку медицини, освіти, житлово-комунального господарства не мали значного впливу на інтегральний індекс СЕР регіонів.

Загалом, проведені розрахунки показують, що різниця у СЕР більшості областей не значна. Лише м. Київ суттєво відрізняється у СЕР від інших територій. Значення індексів протягом всього періоду дослідження для регіонів змінювалися у діапазоні 0,13 – 0,32, що говорить про низький загальний СЕР регіонів України.

Список літератури

1. П. А. Пархоменко, А. А. Григорьев, и Н. А. Астраханцев, “Обзор и экспериментальное сравнение методов кластеризации текстов”, *Труды ИСП РАН*. Т. 29, вып. 2, с. 161 – 200, 2017.
2. Дж.-О. Ким, Ч. У. Мьюллер, и У. Р. Клекка, *Факторный, дискриминантный и кластерный анализ*. Москва: Финансы и статистика, 1989.

THE ORGANIZATIONAL CAPITAL OF BUSINESS ENTERPRISES

In conditions of growing global competition, the problem of the growth of the overall activity of the Ukrainian economy should be solved on the basis of raising its knowledge and readiness of each individual entrepreneur to create and implement effective methods of entrepreneurship. The most promising direction of the development of management systems is the spread of approaches to knowledge management on subjects of entrepreneurship. At the same time, one of the problems arising from the integration of approaches to knowledge management in the management system at the level of business entities is the development of mechanisms for the identification, formalization, analysis, creation and capitalization of knowledge, which form the organizational capital of entrepreneurship. In the conditions of constant changes of the environment and the market volatility before the leadership of agricultural enterprises, the need arises for the effective management of organizational capital to improve competitiveness. The rapid development of the modern domestic market reinforces this need for entrepreneurship in the agricultural sector.

Among foreign scientists who studied organizational capital, special attention was drawn to the views of T. Stewart, L. Edwinston, M. Melon, G. Becker and others. T. Stewart treats organizational capital as a systematic and formalized competence of the company (awareness, awareness, credibility), as well as organizational capabilities and systems that enhance its creative potential [1]. In his opinion, organizational capital includes:

- information resources,
- electronic networks,
- organizational structure,
- efficient management,
- susceptibility to changes,
- innovations,
- intellectual property (copyright, technical and software, computer programs, databases, etc.).

Of particular significance for the subjects of agricultural entrepreneurship is the formation of mechanisms of management of organizational capital, under which in the dissertation work understood the conditions and methods that provide innovative activity of business entities.

Domestic entrepreneurs, as a rule, because of historical features of the development of the national economic system have limited experience of commercialization of competitive products and technologies, there is a special need for a scientifically grounded approach to the formation of organizational capital, the provision of management processes and

mechanisms for managing them. The category of organizational capital only begins to penetrate the practice of functioning of Ukrainian business entities, and effective mechanisms for managing organizational capital in most business entities have not even begun to emerge.

In the conditions of the industrial economy, financial capital and production technologies were the determining factors of production, but with the transformation of the world economy intellectual capital and information technologies went out in the first place [2]. Productivity of traditional factors of production increasingly depends on the degree of development of intellectual capital, and its components determine the potential and strategy of business entities in the modern post-industrial society.

Traditionally, in the intellectual capital, three were singled out elements: human, organizational and consumer capital. However, such gradation and terminology, formed at the end of the twentieth century, no longer meet the requirements of modern management. Human and consumer capital are relatively well-researched in the works of foreign and domestic scientists, but the specifics of agricultural enterprises are insufficiently highlighted. As for organizational capital, it is the least investigated, in the writings of well-known specialists, there are significant contradictions and discussions about its essential features, structural elements and the connections between them [3]. The regulation of the development of intellectual capital is based on the evaluation of the effectiveness of the use of its constituent elements, and the organizational capital can not be uniquely assessed with the help of quantitative or qualitative indicators without being tied to separate characteristics of this capital. That is, first of all, it is necessary to consolidate the typology of the constituent elements of organizational capital, to determine the relations between them, and then to build a system of evaluation.

Organizational capital as a determining factor for effective economic development and competitiveness of business entities is an entirely new direction in the theory of management. Organizational capital can be the property of business entities, and therefore the object of sale.

Currently, there is no single understanding of organizational capital and its composition, assessment methods, etc. It should be noted that foreign and domestic scientists offer a number of approaches to the definition of the essence of organizational capital.

Effective management of organizational capital in entrepreneurial activity is the most important in the

complex of measures to increase the economic efficiency of business entities in the agricultural sector. This task is successfully solved through the development of an effective mechanism for managing organizational capital. The solution to this problem primarily contributes to an increase in labor productivity in agricultural entrepreneurship, which is the main qualitative factor in the economic and social development of the country.

In order to reveal the concept of organizational capital, it is necessary to understand that an enterprise is an open system. Each business entity is constantly in relationship with other economic actors as a participant in relationships between enterprises and the external environment, which affects the internal processes of the enterprise. The definition of the concept of organizational capital should reflect the economic essence of the phenomenon.

The management system of business entities is based on functional and / or procedural principles and is a mechanism for implementing the mission and strategy of business entities. The methods of influencing the control subsystem on the managed one are determined by the management functions and the business processes that are key today [5]. The management system as a whole and its individual components can be a structural asset that forms the organizational capital of the enterprise, and innovations in the management system can be commercialized.

Infrastructure elements are clearly informational in nature, and although the organizational capital serves the internal environment of the organization, they can not function without the exchange of data with the external environment. This causes the emergence of problems of economic and information security and the need for appropriate protection of data that are confidential or constitute a commercial secret. It is necessary to clearly distinguish between computer and software that serves the internal business processes and external contractors of the organization, because they have different goals and tasks and require fundamentally different control and data and communication control tools. It is costly and technically complex, but business realities indicate that the intensive development of organizational capital automatically triggers the growth of information infrastructure.

Internal social ties have an indirect influence on the formation of organizational capital, but their qualitative characteristics change significantly. It is possible to estimate their influence on the cost of organizational capital indirectly by comparing the indicators of labor productivity and intellectual activity of workers in units with different working conditions, levels of conflict and social responsibility.

The needs of society and the improvement of the production process led to the fact that one person is physically unable to perform all the necessary work to

create the finished product. That is why there is a need for the distribution of production tasks among all employees of a business entity. However, teamwork requires coordination of actions - the activity will be ineffective if several employees perform tasks at their discretion, not paying attention to the end result, namely the production of high-quality finished product. When organizing production, all participants in this process enter into a system of relations regarding the division and cooperation of labor and the use of means and objects of labor.

On the one hand, organizational capital develops the human capital of staff and helps in its implementation. With the help of an effective organization, labor cooperation develops, the allocation of functional responsibilities of personnel is specified, and this, in turn, provides a link between the result of labor and remuneration. In such conditions, the staff has the opportunity to more fully realize the skills and knowledge, to reveal their potential, to take the initiative, because the responsibility for the result belongs to them.

On the other hand, the organization as a process is also implemented in the macro environment. Environmental conditions have a great influence on the business entity as an open system (macroeconomic, political factors, government agencies, geographical, social and climatic factors, legal regime). That is why the task of each business entity is to continuously monitor and coordinate the goals of all stakeholders, and not just reduce everything to the realization of the human capital of the team.

Thus, the process of establishing effective interaction between participants in the labor market of the agricultural sector is long-term and systematic within the country, and entrepreneurs need to address the issue of personnel competence and product quality now. One of the priorities of the socio-economic development of business entities of the agrarian sector is the management of the organizational capital of the enterprise.

References

1. E. Brukynh, *Intellectual Capital*. Piter: Piter, 2001.
2. J. H. Daum "Intangible Assets: die Kunst, Mehrwert zu schaffen. Interview veröffentlicht in: sapinfo.net", 2002. [Online]. Available: <http://www.sapinfo.net/public/de/intervi-ew.php4/page/0/article/comvArticle-174953c8c0ceae7e30/de>. Accessed on: Feb. 18, 2002.
3. L. Edvinsson, *Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots*, New York, USA: Harper Business, 1997.
4. K. E. Sveiby "The Intangible Assets Monitor", *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, №2(1), p. 73-97, 1997.
5. T. A. Stewart, *Intellectual Capital: the new wealth of organizations*, New York, USA: Doubleday Currency, 2007.

РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

За роки існування сучасної України відбулося декілька етапів руйнівних економічних криз, які супроводжувались високими темпами росту інфляції, значним скороченням валового внутрішнього продукту та збільшенням рівня безробіття, тобто стагфляцією, найгіршою особливістю боротьби з якою є протиріччя у виборі методів макроекономічної політики. Для нарощування економічного потенціалу, теоретично обґрунтованим є вибір методів стимулюючої економічної політики, для зниження темпів інфляції – стримуючої. Таким чином перед державою завжди стоїть альтернатива: або підтримувати економічне зростання і тим самим стимулювати зріст цін, або протидіяти інфляційним процесам за рахунок скорочення платоспроможного попиту. Виходом із даної ситуації є об'єктивна необхідність у визначенні варіації факторів впливу та їх мультиплікаційного ефекту на інфляційні процеси в Україні.

Причиною надмірних темпів інфляції є фактори інфляції пропозиції. Впродовж 2014 – 2018 рр. в Україні спостерігалось: постійне підвищення цін на продукцію природних монополій, висока імпортозалежність вітчизняних виробництв, необґрунтоване підвищення заробітних плат за рахунок збільшення їх мінімального рівня, понад темпи роста цін та зниження продуктивності, значна трудова міграція, яка є причиною дефіциту робочої сили.

Для проведення статистичних розрахунків у якості залежних змінних було використано часові ряди за період 2014 – 2018 рр. наступних показників (табл. 3):

ціни на природний газ для промислових споживачів (X_1) [1];

ціни на електричну енергію для промислових споживачів (X_2) [2];

офіційний курсу НБУ долара США до гривні (X_3) [3];

мінімальна заробітна плата (X_4) [4];

ціни на паливо, що включають вартість бензину, дизпалива та газу автомобільного на АЗС України (X_5) [5];

середня заробітна плата (X_6) [6].

При цьому у якості незалежної змінної регресійної моделі вважається за доцільне використання індексу споживчих цін (Y) [7]. Даний вибір обумовлений значною тіннізацією національної економіки України, рівень якої, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, у I кварталі 2018 р. склав 31% ВВП [8]. Таким чином вибір дефлятора ВВП у якості індикатора інфляції не є оптимальним.

Для отримання зіставних величин для змінних регресійної моделі було розраховано темпи росту вхідних параметрів з часовим лагом пів року (табл. 1). Даний вибір пояснюється існуванням в економіці, випереджаючих і запізнених індикаторів, до останніх з яких відноситься саме індекс інфляції. Тобто зміна середнього рівня цін в країні відбувається не одномоментно, а протягом певного періоду часу.

Розрахунок темпів росту цін на паливо здійснювався шляхом визначення середньої темпів росту, відповідно, дизельного палива, бензину та газу автомобільного.

Таблиця 1

Вхідні дані регресійної моделі

Період		Темпи росту цін до попереднього півріччя							Y
Півріччя	Рік	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6		
I	2014	1,50	0,99	1,47	1,00	1,36	1,12	1,11	
II	2014	1,23	1,09	1,34	1,00	1,10	0,98	1,13	
I	2015	1,16	1,17	1,33	1,00	1,16	1,27	1,41	
II	2015	0,88	1,18	1,14	1,13	0,95	0,99	1,02	
I	2016	0,97	1,15	1,03	1,05	1,08	1,23	1,05	
II	2016	1,11	0,96	1,10	1,10	1,23	1,12	1,07	
I	2017	1,05	1,06	0,96	2,00	0,98	1,22	1,08	
II	2017	1,21	1,11	1,08	1,00	1,17	1,05	1,05	
I	2018	1,01	1,05	0,93	1,16	1,03	1,19	1,04	
II	2018	1,09	0,99	1,06	1,00	1,03	1,01	1,06	

Аналіз кореляційної матриці показав, що між залежними змінними X_1 (темпом росту цін на природний газ для промислових споживачів) та X_5 (темпом росту цін на автомобільне паливо) існує сильна пряма залежність – коефіцієнт кореляції (r)

дорівнює 0,738094; між X_4 (темпом росту мінімальної заробітної плати) та X_6 (темпом росту середньої заробітної плати) спостерігається середня залежність – $r = 0,500954$; між X_2 (темпом росту цін на електричну енергію для промислових споживачів) і

X_3 (температура росту ціни долара США до гривні), та X_3 і X_5 є слабка залежність – $r = 0,465646$ та, відповідно, $r = 0,389424$.

Таким чином, з врахуванням існування найбільшого кореляційного зв'язку незалежної змінної Y (індекс споживчих цін) зі залежними: $X_1 - r = 0,463963$, $X_3 - r = 0,79724$ та $X_6 - r = 0,54532$, для формування регресійної моделі доцільно відмовитися від використання X_2 , X_4 та X_5 .

З врахуванням результатів кореляційного аналізу, рівняння регресії має наступний вигляд:

$$Y_{X_1, X_2, X_3} = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3, \quad (1)$$

де Y_{X_1, X_2, X_3} – розрахункові значення залежної змінної (індекс споживчих цін);

X_1 , X_2 , X_3 – незалежні змінні (фактори), відповідно:

X_1 – темп росту цін на природний газ для промислових споживачів;

X_2 – темп росту ціни долара США до гривні;

X_3 – темп росту середньої заробітної плати;

a – вільний член рівняння;

b_1, b_2, b_3 – параметри (коефіцієнти) регресії.

За даними регресійного аналізу було визначено наступне рівняння:

$$Y_{X_1, X_2, X_3} = -0,59016 + 0,250338 + 0,733502 + 0,55516, \quad (2)$$

Адекватність отриманих розрахунків підтверджується значенням R – квадрат = $0,923027$ (достовірність моделі – 92%), $F - 15,99 > F_{\text{табл}} - 4,76$, достовірність по рівню значимості за критерієм Фішера (Значимість F) – $0,01082 < 0,05$, P – Значення для коефіцієнтів регресії (для $X_1 - 0,022643$, $X_2 - 0,007763$, $X_3 - 0,027395$) $< 0,05$.

Отримані дані свідчать, що динаміка індексу споживчих цін в Україні протягом 2014 – 2018 рр. на 92% визначалась варіацією використаних в регресійній моделі факторів. Проведений аналіз дозволів визначити величину мультиплікаторів інфляції та їх функціональну залежність:

$$M_1 = \frac{\Delta Y}{\Delta X_1} = 0,25, \quad (3)$$

де M_1 – мультиплікатор цін на природний газ для промислових споживачів;

ΔY – приріст інфляції (%);

ΔX_1 – приріст цін на природний газ для промислових споживачів (%);

$$M_2 = \frac{\Delta Y}{\Delta X_2} = 0,73, \quad (4)$$

де M_2 – мультиплікатор курсу долара США до національної валюти;

ΔX_2 – приріст курсу долара США до гривні (%);

$$M_3 = \frac{\Delta Y}{\Delta X_3} = 0,55, \quad (5)$$

де M_3 – мультиплікатор середньої заробітної плати;

ΔX_3 – приріст середньої заробітної плати (%).

Отримані дані проведеного аналізу статистично обґрунтовують існування в Україні інфляції пропозиції (витрат). За останні чотири роки підвищення середнього рівня цін в країні більшою мірою було обумовлено зростанням вартості товарів та послуг природних монополій, девальвацією національної валюти та збільшенням середньої заробітної плати.

Таким чином, на даному етапі розвитку України, державне регулювання інфляційних процесів доцільно сконцентрувати на методах стимулюючої фіскальної та монетарної політики направлених на досягнення економічного зростання, що призведе до зниження собівартості одиниці продукції (середніх витрат), й скорочення імпортозалежності вітчизняних виробництв, зокрема: на стимулюванні та розвитку імпортозаміщуючих вітчизняних виробництв, спосібних задовольнити потреби внутрішнього ринку споживчих і промислових товарів; на контролі за адекватним, стосовно економічній ситуації, встановленням цін на продукцію природних монополій; на дотриманні відповідності між приростом оплати праці та її продуктивністю, зниженні податкового навантаження заробітних плат та обґрунтованому встановленні їх мінімального рівня.

Список літератури

1. Ціни на природний газ. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.naftogaz.com/www/3/pakweb.nsf/0/4D50A380B0969658C2257F7F0056E388>. Дата звернення: Берез. 06, 2019.
2. Електрична енергія / Промисловість. Офіційний сайт національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП). [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.nerc.gov.ua/?id=15952>. Дата звернення: Берез. 15, 2019.
3. Офіційний курс валют НБУ [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.minfin.gov.ua/ua/currency/nbu>. Дата звернення: Берез. 14, 2019.
4. Мінімальна заробітна плата. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.minfin.gov.ua/ua/labour/salary/min>. Дата звернення: Берез. 15, 2019.
5. Ціни на бензин, дизпаливо, газ на АЗС України. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/fuel/>. Дата звернення: Берез. 14, 2019.
6. Середня заробітна плата. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/>. Дата звернення: Берез., 12, 2019.
7. Індекс інфляції. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>. Дата звернення: Берез. 12, 2019.
8. Тенденції тіньової економіки в Україні у I півріччі 2018 року. [Електронний ресурс]. Доступно: [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=Tenden tsiiTinovoi Eko nomiki](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=Tenden%20tsii%20Tinovoi%20Eko%20nomiki). Дата звернення: Берез. 12, 2019.

АГРАРНІ ЦИКЛИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Одна з визначальних закономірностей розвитку науки полягає в тому, що проблеми, які у певні періоди часу привертають підвищену увагу дослідників, можна з певною мірою умовністю поділити на два класи:

- проблеми, що постійно перебувають у центрі уваги;
- проблеми, які періодично відходять на задній план.

До першої групи слід віднести проблему циклічності, особливо в тому випадку, коли вона розглядається як складова більш глобальної проблеми – проблеми економічного зростання. Фактично проблему економічного росту та циклі є центральними в сьогоднішній економічній науці. Спрогнозувати час та обґрунтувати причини настання економічної кризи є найбільш бажаним результатом досліджень будь-якого економіста.

Крім даної проблеми, слід відзначити проблему сталості розвитку, увага до якої, особливо останнім часом, різко зросла. Так, у світі вже існує понад 250 наукових центрів, дослідження яких спрямовані на розв'язання широкого спектра проблем сталого розвитку.

Слід зазначити, що менш відомою є та обставина, що пріоритети у започаткуванні досліджень циклічності розвитку економіки належать українським вченим, а саме представникам Харківської економічної школи. Так, у 1867 р. вийшла робота професора Харківського університету І. Кауфмана “Теорія коливання цін Кауфмана” [1]. У даній праці на підставі аналізу цін хліба за період з 1561 до 1850 рік зроблено чіткий висновок про циклічність їх зміни. Ця робота була надрукована і вийшла дуже малим накладом, тому фактично залишилася невідомою науковцям.

У той же час професор Харківського університету Ю. Морозов, проаналізувавши дані про середні річні температури Грінвіча за період з 1771 до 1853 рр зробив висновок, що в них середня довжина циклу становить 14 років і не може збігатися із сонячним циклом [2]. Дане дослідження фактично випереджало концепцію У. Джевонса, який стверджував, що коливання економічного розвитку країн залежить від сонячної активності: “...Бачиться можливим, – писав він, – що торгові кризи, пов’язані з періодичними змінами погоди, торкаються всіх частин світу і виникають, можливо, внаслідок посилення теплих хвиль, отриманих від Сонця в середньому через кожні десять років” [3].

Слід також відмітити, що Ю. Морозовим була висунута, на нашу думку, дуже продуктивна ідея:

розглядати як доказ періодичності у зміні природних умов факт різної зміни чисельності, наприклад, шкідливих комах – коли умови для розмноження сприятливі, вона стрімко зростає і, навпаки, при несприятливих умовах – зменшується.

Що стосується проведених досліджень коливання популяцій шкідників, то, на думку Ю. Морозова, зміна їх чисельності відбувається під впливом періодичного повторення кліматичних умов. Сам автор підкреслює, що він неодноразово доводив наявність тридцятирічної періодичності дощових і сухих років Але, праці цього дослідника теж фактично були забуті науковим співтовариством.

Важко переоцінити той внесок, який зробив у розвиток теорії циклічності всесвітньо відомий вчений М.І. Туган-Барановський. Можна досить впевнено стверджувати, що М.І. Туган-Барановський був одним з перших, хто заклав підвалини теорії циклічності сільського господарства. Ця проблема розглядалась у зв’язку із впливом сільгоспвиробництва на коливання промислового виробництва, в тому числі на виникнення кризових явищ у цій галузі. Особливу увагу М.І. Туган-Барановський приділив аналізу теорії У. Джевонса, яка згадувалася вище. Проаналізувавши багаторічні дані про урожайність зернових в Англії, він не знайшов фактів для її підтвердження. Цей висновок дав підстави Б. Селігмену назвати Джевонсову теорію циклу цікавою вигадкою. Слід також відмітити, що подібного погляду дотримувався і П. Самуельсон, який відносно даної теорії писав, що “жоден солідний економіст зараз в неї не вірить” [5]. Серед вітчизняних вчених прихильником позиції цих двох науковців був С. Мочерний. Він, зокрема, припускав, що поверхові теорії (до яких належить і теорія впливу сонячної активності на економіку) протистоять науковим і не мають під собою відповідного обґрунтування [6].

У радянський період значний вплив на дослідження вітчизняних економістів мали місце ідеологічні обмеження державної системи. У ті часи неможливо було аналізувати динаміку виробництва в колишньому СРСР саме з точки зору циклічності. Але навіть у тих умовах з’являлися роботи, які висвітлювали дану проблему під іншими кутами зору. Можна згадати прізвища таких вчених, як І.С. Пасхавер, М.С. Четверіков [7, 8].

Теорія економічних циклів багатогранна. Тому намагання створити комплексний варіант викликали заперечення. Але, як і в кожній масштабній за

предметом дослідження теорії в ній є такі складові, які можуть виступати як самостійні, досить автономні напрями. До числа таких напрямів є всі підстави віднести питання про характер переходу від однієї до іншої складової циклу – його фаз.

При цьому особливий інтерес представляє гіпотеза про хвильову природу економічних циклів. Заслуговує на особливу увагу стаття Д. Чистіліна, присвячена хвильовій природі економічних циклів [9]. Високо оцінюючи і розділяючи основні ідеї, викладені в ній, зазначимо, що відносно деяких її положень у нас існують підходи, відмінні від позиції автора.

Зокрема, це стосується його базової позиції відносно “єдності і універсальності законів розвитку руху для живих і неживих систем, як, наприклад? умови виникнення стаціонарного хвильового процесу у фізичному та економічному середовищі”. Порушена проблема, пов’язана зі спробами розповсюдження законів неживої природи на суспільне життя не нова. Їй не можна відмовити у привабливості. Але при цьому не слід забувати: жодному економісту чи математику поки що не вдалося представити суспільну діяльність як систему рівнянь, які мають давати очікуваний результат. Більш того, дане завдання навряд чи можна, навіть теоретично вирішити. Отже, це автоматично ставить принциповий бар’єр між законами суспільної діяльності та законами неживої природи.

Було здійснено дослідження динаміки цін на головні види продукції сільського господарства та вплив на неї циклічності. Розпочати цей аналіз було вирішено з розгляду зміни цін на пшеницю та ячмінь у США. По цих культурах ми змогли отримати дані за найбільш тривалий період – 1867–2009 рр. Це унікальна інформація, яка заслуговує на детальну статистичну обробку. Для усунення впливу інфляції було вирішено зробити трансформацію цін у ланцюгові індекси. Аналіз отриманих результатів дає підстави стверджувати – економічні мінімуми погано синхронізуються з мінімумами цін. Ми провели вибірку значень індексу цін на дати спаду та максимуму економічної активності. Виведені середні значення індексів цін за весь період за датами економічних мінімумів становили 104,0 та 107,2 % по ячменю та пшениці відповідно, а в періоди максимумів – 101,2 % та 101,2 %. Таким чином, фактично саме в період мінімумів циклів ми маємо в середньому трохи вищу ціну стосовно до попереднього року. Крім того, незважаючи на суттєві коливання ланцюгових індексів, середня їх величина виявилася доволі близькою до 100 %. Відтак, логічним є припущення, що самі по собі максимуми та мінімуми економічних циклів не є значним фактором впливу на зміну цін на продукцію рослинництва.

Нами було здійснено аналіз фактичних даних динаміки урожайності пшениці в США за 1866 – 2016 рр. з погляду швидкості зміни показників, що аналізуються, дає підстави для висновку, що

найбільш чітко вираженим циклом були цикли тривалості 13,4 і 67,0 року. Перший з них можна віднести до середнього, а от другий – до періоду довгих хвиль. Також було здійснено аналіз

Також був здійснений аналіз динаміки зміни врожайності двох головних культур Японії: рису та зернових (пшениця і ячмінь) за 1879–2003 рр. За обраний період можна виділити три підперіоди. Перший з них охоплює 1879 – 1933 рр., другий – 1934–1953 рр. і останній – 1954 – 2003 рр. Їх наявність обумовлюється, в першу чергу, історичними подіями. Перший з них характеризується доволі стрімким зростанням урожайності, другий – її падінням відносно вікового тренда, а останній – новою тенденцією, що наростає. Тому легко пояснити падіння врожайності у другому підперіоді: це – економічні проблеми країни пов’язані з Другою світовою війною та відновлення економіки у післявоєнні роки. Було також досліджено рівень варіації врожайності в кожному з виділених підперіодів.

Аналіз даних дає підстави для висновків, що, по-перше, рівень варіації зернових був більшим, ніж у рису. По-друге, величина коефіцієнтів варіації по останній культурі виявилася найменшою у другому періоді, тоді як по зернових вона поступово, але дуже повільно зменшувалася. Це ставить питання про вплив рівня інтенсивності на стабільність урожайності сільськогосподарських культур, оскільки відмінності в рівні варіації по зернових дуже незначні, а по рису мають протилежний характер. Більш того, у 2003 р. також відбувалося дуже суттєве падіння врожайності рису (36,6 ц/га). Вона фактично виявилася на рівні 50-х років. Таким чином, можна припустити, що науково-технічний прогрес не дає змоги принципово стабілізувати врожайності сільськогосподарських культур.

Список літератури

1. Г. В. Ковалевский, та В. М. Селиванов, *Харьковская экономическая школа (1804-2004)*, Харьков: ХНУ им. Каразина, 2004.
2. *Труды областного съезда представителей земств 8-ми губерний Южной России*, Харьков, 1882.
3. W. S. Jevons, *Investigations in Currency and Finance*, London, 1884.
4. М. И. Туган-Барановський, *Периодические промышленные кризисы. История Английских кризисов. Общая теория кризисов*, Петроград, 1923.
5. Б. Селигмен, *Основные течения современной экономической мысли*, М.: Прогресс, 1968.
6. С. В. Мочерний, *Економічна теорія*, Київ, Україна: Академія, 1999.
7. И. С. Пасхавер, “К изучению темпов роста урожая”, *Вестник статистики Украины*, №2, с. 9 – 15, 1929.
8. Н. С. Четвериков, “К вопросу об урожайности картофеля и ее динамике”, *Плодоовощное дело*, № 1 – 2, с.25 – 31, 1940.
9. Д. Чистілін, “Про хвильову природу економічних циклів”, *Економіка України*, №5. с.38 – 46, 2006.

СЕКЦІЯ 3

ПИТАННЯ ОСВІТИ ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

UDC 339: 338.1

V. Abasov

vusal.abbasov@unec.edu.az

Azerbaijan State University of Economics

CHANGING PATTERNS OF THE LABOR MARKET: CURRENT SITUATION AND DEVELOPMENT TRENDS

Abstract

This article examines the change that is happening in the structure of the labor market. The author researches the habits of employers and employees, preferences in the profession choices, trends in professional training and other aspects of the labor. The advantages and disadvantages of the expected change are also reviewed accompanied by the analyses of technological development.

Currently, Artificial Intelligence (AI) and robots are taking over the labor to make production and other services cheaper. So, some professions and specializations run by them are to be eliminated. Not only people will lose their jobs but generally, the number of workplaces will decrease in time. So other social issues like social security, pension, healthcare, insurance will arise causing more economic problems.

On the other hand, we also deal with the changing habits of the employees and employers. The study shows that many people now want to work less (part-time, with flexible schedule or even freelance) and earn the same as if they have worked full time, or even higher. Their professional and individual growth, personal goals also take huge place while deciding where to work and what to do in the long run.

Many other issues such as basic and higher education, increasing standards and requirements of employers, corporative culture and business ethics are also touched upon in this research.

Key words: labor market, employees, work habits, professions, Artificial Intelligence, employment standards

Thesis

In the last 25 years working habits have been changing dramatically, but it is predicted the pace will increase, becoming even more contrasted over the next few decades. These transformations are linked to (mainly) technological changes and will set or maybe have already set new standards for employers, workplace structures and even some fields. Many argue on what is the connection inside this change: is that the conjuncture that gives the course to the change, or people who dictate new rules to the market. Actually, both of them. We deal with the process of mutual impact where human element challenges

the market and technological change does the same in backwards.

The research taps into what type of work environment today's people are seeking. It also aims to understand how important the future workplace is to generations in their careers. The findings help explain the emphasis that people puts on the workplace, its design, the technologies they would prefer to use and etc. The author researches the habits of employers and employees, preferences in the profession choices, trends in professional training and other aspects of the labor. The advantages and disadvantages of the expected change are also reviewed accompanied by the analyses of technological development.

What we have today is that one of the key workplace trends of the 21st century has been the collapse of the corporate ladder. But now since we have shifted from the industrial era to the digital one, everything is different now. The research shows that in many businesses and corporate structures the number of hierarchal layers have been **reduced by quarter** compared to what we had in the beginning of the century. Work ethics are now less competitive but more cooperative where companies promote diversity in the team (not seeking high performers) and collaboration. The integration of talents and ideas is now flexible, which means we do not follow vertical, horizontal or diagonal paths, it is all mixed. It hugely affects the way career promotion works. Now employees move up more in a "zigzag" manner rather than straight, whereas employers are more prone to put their workers in different positions and situations so they can develop new skills, built new networks thereby contributing to overall success.

Year by year large entities have a huge challenge in attracting the younger generations to come and work for them. Those people expect much more entrepreneurial environments – more freedom to operate, less control. So that the give their employees more space to act – they are free to run their projects, free in the connection with senior managers so they can feel themselves important. One of the reviewed researches show that people are more productive if they are given the freedom to take their own

decision on problems rather if they would be forced to execute the solution taken by their supervisor.

Another trend in the labor market is automation. Many specialist fear now, because very destructive changes are expected. The rate by which computation goes on promises to abolish many professions. A 2013 study by the Oxford Martin School estimated that 47% of jobs in the US could be susceptible to computerisation over the next two decades. A study by the McKinsey Global Institute predicted that, by 2025, robots could jeopardise between 40m and 75m jobs worldwide. Many of the first jobs to be eliminated would be manual works. Robots and programs in many countries now may perform processing functions on factories and plants without involving basic hand-eye co-ordination replacing it with efficient mechanical devices that can do that work. Even if it is good from safety viewpoint, many people will (if not yet) lose their jobs. Office workers should be worried as well, since machines now overtaking jobs in many companies due to their effective work in data analytics and data processing. One example is Quill, a program developed by US company Narrative Science that crunches data and generates reports in a journalistic style.

We also deal with workforce that demands more and more money and less and less working hours because of many bureaucratic processes, which are actually waste of time and enthusiasm. According to the survey done specifically for this research, approximately 30% of people interviewed said that they prefer to work flexible working hours rather being 8 hours in the office. It is proved to be valid because people want to have more time on themselves and their side activities. On the other hand, nowadays people also are less positive about dedicating themselves to specific workplace if we compare it to the time 2 decades before.

Concluding, the primary reason for conducting this research is to understand today's labor market, labor habits and their impact on market, trends in the professional developments and the direction of their change. Understanding the structure of the labor market will give many chances to shape and sketch the future of the business community and relation in there.

References

1. "Oxford university press", *Oxford Economic Papers*, Vol. 3, 2017.
2. *Interviews by Killian Fox and Joanne O'Connor – The guardian*
3. *Oxford Social Explorer - www.socialexplorer.com*

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ І ПЕРЕПІДГОТОВКИ КЕРІВНИКІВ ТА ФАХІВЦІВ

Основним напрямом професійного розвитку є професійне навчання, яке виступає як процес формування у працівників специфічних, професійних знань, навичок за допомогою спеціальних методів навчання. Формально професійний розвиток є ширше поняття, ніж професійне навчання, але в реальному житті різниця між ними є умовною, оскільки і професійний розвиток, і професійне навчання виконують одне завдання – підготовку персоналу до виконання ним своїх обов'язків.

Професійне навчання персоналу виступає основним шляхом підвищення рівня й якості компетентностей працівників. Працюючи на підприємстві, співробітник постійно повинен підвищувати рівень своєї освіти, освоюючи теоретичну частину професії і набуваючи практичні навички.

За допомогою навчання розвивається й трудовий потенціал персоналу.

Теоретичною базою стали роботи з професійного навчання персоналу таких фахівців, як: Т. Ю. Базарова, С. Н. Капустіна, А. Я. Кібанова, Г. В. Назарової, В. А. Савченка, В. В. Травіна тощо.

Професійний розвиток працівників передбачає постійне підвищення їх потенціалу, розвиток навичок, умінь і здібностей для ефективної і конкурентоспроможної роботи, а також особистісних якостей. Роботодавець при цьому отримує більш кваліфіковані кадри і більш високу продуктивність праці.

Функції підприємств у сфері розвитку персоналу значно розширилися. Система підготовки, підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників на підприємстві з одного боку, повинна швидко реагувати на зміну потреб виробництва в робочій силі, а з іншого – надати можливість працівникам відповідно до їх інтересів підвищувати свій професійний рівень і навчатись.

Підвищення кваліфікації керівників та фахівців здійснюється з метою удосконалення знань, умінь та навичок за наявною спеціальністю, оволодіння ними новими функціональними обов'язками і особливостями трудової діяльності в умовах ринкових відносин, освоєння основ менеджменту, маркетингу, удосконалення навичок управління сучасним виробництвом, раціональної та ефективної організації праці тощо.

Подана авторами характеристика форм підвищення кваліфікації керівних працівників та фахівців наведена на рис. 1.



Рис. 1. Форми підвищення кваліфікації керівників та фахівців

Довгострокове підвищення кваліфікації передбачає оволодіння працівниками комплексом знань, умінь й навичок, що сприяють якісному виконанню ними своїх безпосередніх обов'язків, розширенню зони компетентності за наявним чи новим місцем роботи, вивчення діючих нормативно-правових актів з питань, що є в компетенції суб'єкта господарювання чи його підрозділу, у першу чергу з питань охорони праці, сучасних технологій виробництва, засобів механізації та автоматизації, передових методів організації праці, досвіду роботи кращих вітчизняних та зарубіжних суб'єктів господарювання тощо.

Тривалість довгострокового підвищення кваліфікації встановлюється від 72 до 500 год. Навчання здійснюється у закладах післядипломної освіти [1].

Періодичність довгострокового підвищення кваліфікації керівних працівників та фахівців устанавлюється залежно від виробничої потреби, але не рідше одного разу на п'ять років. Першочерговому направленню на курси довгострокового підвищення кваліфікації підлягають керівні працівники та фахівці, прийняті на роботу, або в разі їх переміщення по службі.

Короткострокове підвищення кваліфікації керівників та фахівців здійснюється з метою поглибленого вивчення ними певного напрямку діяльності, зокрема в разі модернізації, перепрофілювання чи структурної перебудови суб'єкта господарювання, значних змін у нормативно-правовій базі, що регулює його діяльність, з питань економіки, ділового мовлення тощо.

Тривалість короткострокового навчання встановлюється суб'єктом господарювання залежно від мети та змісту навчальної програми, але не

більше 72 год. Навчально-програмна документація для короткострокового підвищення кваліфікації розробляється та затверджується суб'єктом господарювання.

У разі організації навчання на договірних умовах програма затверджується суб'єктом господарювання (навчальним закладом), яке здійснює навчальний процес, та погоджується із замовником.

Періодичність короткострокового підвищення кваліфікації встановлюється суб'єктом господарювання залежно від виробничої потреби.

Спеціалізація проводиться з метою отримання працівником додаткових спеціальних знань, умінь та фахових навичок у межах раніше набутої спеціальності за професійним спрямуванням виробничої діяльності без присвоєння кваліфікації та зміни освітньо-кваліфікаційного рівня. Спеціалізація здійснюється у відповідних навчальних закладах, її тривалість – не менше 500 год. [1].

Стажування передбачає засвоєння кращого вітчизняного та зарубіжного досвіду, набуття практичних умінь і навичок щодо виконання обов'язків на займаній посаді або на посаді вищого рівня.

Стажування проводиться на суб'єктах господарювання, в установах, організаціях як в Україні, так і за її межами за індивідуальним планом, який затверджується керівником суб'єкта господарювання чи підрозділу, що направляє працівника на стажування.

Тривалість стажування становить не більше 10 місяців і визначається залежно від мети та виробничої потреби.

Форми підсумкового контролю визначаються навчальними планами та програмами, затвердженими та погодженими в установленому порядку.

За результатами:

спеціалізації (як форми підвищення кваліфікації) працівникам видається диплом про перепідготовку без присвоєння кваліфікації із зазначенням у додатку до диплома отриманої спеціалізації в межах спеціальності та професії за дипломом;

довгострокового підвищення кваліфікації – відповідне свідоцтво;

короткострокового – посвідчення або довідка;

стажування – довідка довільної форми, що видається за місцем проходження стажування [2].

Семінари – вид групових занять за певною науковою, навчальною або іншою проблемою, обговорення учасниками раніше підготовлених повідомлень, доповідей і ін. Також, завдяки семінарам, доповідач у процесі підготовки до виступу вчиться працювати з літературними джерелами. В процесі семінару, можна навчитися формулювати питання, виходячи з почутої інформації, розкривається інтелектуальний і творчий потенціал особистості, відбувається обмін

духовним досвідом між учасниками семінару.

Таким чином, участь у семінарі благотворно впливає на людину, як у ролі доповідача, так і як слухач.

У разі виробничої потреби суб'єкти господарювання можуть застосовувати інші форми підвищення кваліфікації (семінари, семінари-практикуми, семінари-наради, круглі столи тощо).

Відповідні записи про підвищення кваліфікації керівних працівників та спеціалістів вносяться в трудову книжку працівника.

Розробка методів підвищення кваліфікації повинна ґрунтуватися на дотриманні низки принципів:

1) працівник, що навчається, повинен бути зацікавлений у результатах перепідготовки;

2) вивчення нового повинно підкріплюватися практичним досвідом;

3) необхідно повторення вивченого для засвоєння нового та узагальнення накопиченого матеріалу;

4) накопичений матеріал повинен бути усвідомлений;

5) методи навчання повинні бути різноманітні;

6) матеріал повинен бути наблизений до конкретної діяльності працівника.

Якщо звернутися до закордонного досвіду, то слід зазначити що в Нідерландах 90% студентів сполучають навчання з роботою, що обумовлено високою вартістю отримання вищої освіти.

Така корпорація, як "ІВМ" витрачає 3% валових доходів на навчання. Фахівці цієї ж компанії підрахували, що 1\$, вкладений в навчання, приносить 3 – 8\$ доходу.

Для підвищення кваліфікації керівних працівників за кордоном практикується асамблева система підвищення кваліфікації, коли в одній групі навчаються менеджери різних рівнів. В цьому випадку інновації підтримуються керівництвом, тому що їх результати вагомі. Таким чином, слід наголосити, що розвиток персоналу має позиціонуватись не лише як вигода для підприємства, а ще й як користь для самих працівників. Варто відмітити, що розвиток персоналу, теж потребує вкладень, а вже користь від цих вкладень не змусить себе чекати, якщо дійсно ним займатись.

Список літератури

1. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства освіти і науки України "Про затвердження Положення про професійне навчання працівників на виробництві" від 26 березня 2001 року № 127/151. [Електронний ресурс]. Доступно: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG5506.html. Дата звернення: Берез. 19, 2019.

2. О. Хамайдук, "Професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників" *Довідник кадровика*, № 10, 2008. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://kadrovik.ua/content/profes-ina-p-dgotovka-perep-dgotovka-ta-p-dvishchennya-kval-f-kats-prats-vnik-v>. Дата звернення: Берез. 19, 2019.

СТАТИСТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ МОТИВАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Постійні зміни в соціально-економічній та політичній сферах розвитку країни створюють як можливості, так і загрози для кожної особистості та вносять значний рівень невизначеності в життя суспільства й кожного окремого її члена. В цих умовах, лише дієвий мотиваційний механізм, що є гнучким до швидких економічних змін, забезпечить ефективне використання трудових ресурсів суб'єктів підприємництва.

Розробка і запровадження ефективних мотиваційних моделей сприятиме підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності й прибутковості підприємств. У той же час, впровадження ефективної системи мотивації працівників на підприємстві дозволяє вийти йому на економічно новий рівень розвитку й реалізувати свої можливості на світовому рівні.

Основним призначенням системи стимулювання працівників підприємства є формування їх виробничої поведінки, спрямованої на досягнення стратегічних завдань, тобто поєднання інтересів і потреб робітників зі стратегічними цілями підприємства. Відновлення, розробка та впровадження ефективних систем мотивації працівників на підприємствах базується на інформаційно-аналітичному та методичному забезпеченні, яке надає статистичний моніторинг.

Сучасна економічна наука виділяє таку класифікацію теорій мотивації: традиційні, змістовні та процесуальні. Традиційні теорії мотивації (Ф. Тейлор, Г. Форд.) засновані на використанні політики матеріального заохочення або покарання. До недоліків цієї теорії можна віднести той факт, що зовсім не враховується внутрішня мотивація людини, заохочується тільки матеріальне стимулювання. Крім того, з точки зору цієї теорії, всі робітники є рівними по відношенню до мотивування. Змістовні теорії (Д. МакКелланд, К. Альдерфер, А. Маслоу) виражають мотивованість людини до праці не тільки через матеріальні блага й послуги. Відмінність між змістовними теоріями вказаних науковців в тому, що теорія А. Маслоу, на відміну від теорій Д. МакКелланда й К. Альдерфера, формує ієрархічну залежність між потребами людини. Процесуальні теорії (Л. Портер, Е. Лоулер, Д. Макрегор) на відміну від змістовних вивчають сам процес мотивації, оскільки навіть якщо добре відомо, які є потреби у людини, це не дає гарантії, що мотивація буде усвідомлена і контрольована і спрямована на досягнення бажаних для підприємства цілей.

Отже, кожна із теорій має свої позитивні та негативні моменти й націлена на певні правила при мотивуванні праці, виходячи з яких й формується комплекс показників, якими доцільно управляти при здійсненні мотивації працівників.

Розглянемо особливості формування зарубіжних систем мотивації працівників підприємств та основні фактори їх мотивованості [1, 2] (табл.1).

Таблиця 1
Фактори мотивованості праці в зарубіжних системах мотивації працівників

Країна	Фактори мотивації праці	Країна	Фактори мотивації праці
Японія	Вік, стаж, професійна майстерність, результативність праці	Великобританія	Рівень заробітної плати, пайова участь в капіталі
США	Якість роботи, висока кваліфікація, заохочення підприємницької активності	Німеччина	Якість роботи, соціальні гарантії
Швеція	Солідарна заробітна плата, диференціація системи податків і пільг	Франція	Якість роботи, висока кваліфікація, кількість раціоналізаторських пропозицій, ініціативність, бальна оцінка праці

Отже, як видно з табл.1 при здійсненні статистичного моніторингу мотиваційних факторів працівників підприємства необхідно виходити із сутності п'яти основних рушійних мотивів робітників:

мотив винагороди – робітник працює заради грошей й інших матеріальних благ;
соціальний мотив – працівникові важливо схвалення керівництва підприємства і колективу;
процесний мотив – робітник працює краще, коли він задоволений самим процесом праці;
мотив досягнення – робітник прагне до самоствердження і самореалізації;
ідейний мотив – для працівника важливо

досягнення спільних з підприємством стратегічних цілей й причетність до місії підприємства.

Як показує практика роботи вітчизняних підприємств моніторинг, оцінювання та управління станом системи мотивації та стимулювання праці персоналу доцільно проводити з урахуванням груп показників, наведених в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика груп показників, що використовуються для моніторингу мотивації та стимулювання праці

Напрямок впливу групи показників на діяльність підприємства	Характеристика групи показників
Зв'язок зі стратегією підприємства	- показники, що описують стратегію, цілі й політику підприємства в сфері мотивації і стимулювання персоналу, відображають її зв'язок зі стратегією управління персоналом
Функціонування системи оплати праці	- показники системи окладів (тарифної системи), її зміни з урахуванням конкурентоспроможності та стану попиту на ринку праці; - показники оплати праці та її зв'язку із результатами атестації робітників підприємства; - показники якісного стану системи надбавок та пільг, співвідношення між різними частинами оплати праці; - показники якості нормативної документації з оплати праці
Функціонування преміальної системи	- показники оцінки результатів праці; - показники різноманітності преміювання та його диференціації за видами премій та частоті виплат; - об'єктивні та формалізовані показники й критерії формування змінної частини оплати праці за категоріями робітників
Функціонування системи пільг та компенсацій	- показники диференціації діючих пільг і компенсацій за категоріями персоналу; - показники диференціації додаткових пільг в залежності від цілей; - показники різноманітності соціального пакету
Функціонування системи нематеріального стимулювання	- показники нематеріального стимулювання за категоріями робітників та цілями; - показники кар'єрного росту; - показники оцінювання й атестації персоналу; - показники корпоративної культури з точки зору мотивації і оплати праці персоналу

За допомогою представлених в табл. 2 груп

показників можна найбільш повно оцінити ефективність процесу мотивації на кожному підприємстві, за результатами дослідження стану даних показників – створити більш досконалу і ефективну систему мотивації праці персоналу.

У постійно мінливих економічних умовах господарювання сучасним підприємствам необхідно постійно оновлювати методи мотивації і стимулювання персоналу, тобто використовувати інноваційні технології управління. Сучасним інструментарієм для цього виступають механізми стимулювання творчої та інноваційної активності працівників. Важливим стимулом при цьому є організація праці.

З метою формування мотиваційного профілю працівника [3] в практичній роботі підприємств розповсюджені анкетні опитування, результати яких показують, що робітники до основних факторів мотивації відносять: можливість кар'єрного росту; гнучкий графік роботи; високу заробітну плату та матеріальне заохочення; гарну атмосферу в колективі; стабільність підприємства; повагу з боку керівництва; умови праці. При цьому слід відмітити, що серед працівників робочих професій найчастіше обирається “матеріальна мотивація” й “умови праці”, а серед категорії робочих більш високих посад, таких як бригадир, майстер, або службовців розповсюджені такий фактор мотивації, як “можливість кар'єрного росту”.

Розвиток ринку праці й конкуренція, яка існує на ньому, висувають нові вимоги як до трудових ресурсів, так і до роботодавців. При цьому, поняття мотивації працівників тісно пов'язано із системою управління персоналом. А для прийняття ефективних управлінських рішень в даній сфері важливим є створення сучасного інформаційно-аналітичного забезпечення, основою якого й виступає статистичний моніторинг мотиваційних факторів працівників сучасних підприємств.

Список літератури

1. Н. М. Заярна, Ю. С. Пасенченко, та Р. І. Тис, “Необхідність впровадження світового досвіду мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах”, *Молодий вчений*, №12 (52), с. 620 – 623, 2017.
2. І. І. Колобердянюк, та Ю. А. Редька, “Сучасні системи та організація оплати праці в зарубіжних країнах”. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJR N&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Vz nu_eco_2015_2_19. Дата звернення Берез. 17, 2019.
3. О. В. Стахів, “Моніторинг мотивації працівників як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства”. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8925/14-Stahiv.pdf?sequence=1>. Дата звернення Берез. 17, 2019.

АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ОСВІТЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Віртуальне навчальне середовище заміщує вищий навчальний заклад, який повинен проводити аналогічні лекції, лабораторні та практичні роботи та семінари, тобто застосовувати відповідні методичні матеріали для успішного засвоєння обраного курсу навчання. Також віртуальне середовище надає можливості для збагачення методичних матеріалів різноманітними аудіовізуальними засобами, які в свою чергу полегшують сприйняття матеріалу.

Елементи, з яких повинно складатися віртуальне освітнє середовище [1]:

1) педагогічні, дидактичні та методичні технології, специфічні для взаємодії учасників навчального процесу;

2) інформаційні ресурси: бази даних і знань, бібліотеки, електронні навчальні матеріали тощо;

3) сучасні програмні засоби: програмні оболонки, засоби електронної комунікації.

Мультимедійно-дидактичні комплекси (МДК) для самостійної роботи студентів при очному навчанні та для студентів заочної форми навчання завдяки використанню комп'ютерних і телекомунікаційних технологій забезпечують інтерактивну взаємодію викладача зі студентами на різних етапах навчання і самостійну роботу з матеріалами інформаційної мережі.

МДК дають студентам можливість цілодобового доступу до навчальних матеріалів, постійну підтримку і консультації викладачів і методистів, відеолекції онлайн, віртуальні тренажери та інші технологічні рішення для забезпечення ефективного процесу навчання.

Педагогічними та психологічними аспектами функціонування методично-дидактичних комплексів переймалися такі провідні вчені, як В. С. Леднев, А. А. Вербицький та інші. Методичною роботою на етапі психолого-педагогічної підготовки студентів займалися В. Ф. Бессараб, Н. М. Жукова, А. А. Жученко, О. Е. Коваленко, А. М. Копейкін, В. І. Никифоров, А. К. Радченко, Б. А. Соколов та інші.

Для побудови такої системи, яка б відповідала сучасним вимогам, навчання має бути [1]:

1) діяльним – спрямованим на придбання необхідних компетенцій та комплексу знань, умінь, навичок;

2) керуваним – планованим і поетапним навчанням із зворотними зв'язками і ітераційними адаптивними процедурами досягнення необхідного результату на кожному етапі;

3) особистісно-орієнтованим – таким, що базується на індивідуальних характеристиках для формування необхідних якостей, компетентностей, кваліфікації;

4) суспільно-орієнтованим – таким, що базується на на сучасних і перспективних потребах суспільства і формує комунікативні вміння і навички у навчанні;

5) компетентісним – формуючим широкий кругозір індивідуума, як у професійній сфері, включаючи суміжні професії, так і в загальнокультурній.

Функції віртуального освітнього середовища: інформаційно-навчальна (надається необхідна навчальна інформація); комунікаційна (навчання проходить у діалозі з учасниками навчального процесу); контрольно-адміністративна (проводяться комплексні заходи з контролю рівня знань та адміністрування).

Для вузівського дистанційного або віртуального навчання характерне використання наступних технологій: кейс-технологія, телевізійна технологія і мережева (онлайн) технологія.

Інформаційну функцію виконує структурна частина, яка дає уявлення про розділи, які містять дисципліни та учбово-методичне забезпечення. Дидактична функція середовища реалізована через інтерактивність, яка підтримується швидкістю передавання інформації в обох напрямках. Інтерактивність забезпечує можливість вирішення ряду дидактичних задач, в тому числі: диференціацію навчання; активізацію навчальної діяльності (реалізовано завдяки презентаційним матеріалам за кожною із навчальних тем); використання в пізнавальній діяльності різних інформаційних ресурсів мережі (реалізовано через створення глосарію та wiki); значне підвищення якості самостійної роботи студентів.

Привабливим, з точки зору психології, мультимедійно-дидактичний комплекс робить дуже багато елементів: співвідношення порожніх областей з текстом і графікою, розмір використовуваного тексту, стиль викладення і подачі матеріалу, застосовувані шрифти, доречність використання заголовків, використання списків, доречність використання таблиць та інших супровідних матеріалів, наявність гіперпосилань та багато іншого.

Основними принципами розробки дизайну мультимедійно-дидактичного комплексу є простота, передбачуваність і цілісність. Виконаний аналіз схожих методично-дидактичних комплексів показав, що занадто збагачений графічними

елементами дизайн є незручним для користування, він відволікає від змісту сторінок, від нього дуже швидко втомлюється.

Особливості людської психіки такі, що студент зазвичай сприймає візуальну інформацію краще, ніж аудіоматеріали, тому перевага надається читанню перед прослуховуванням лекційного матеріалу. Людина запам'ятовує краще інформацію, якщо вона асоціюється з будь-яким зоровим образом.

Дослідження з сприйняття інформації людиною показали, що 65% досліджених сприймають інформацію на слух та зір, 25% через зір та 10% найкраще сприймають інформація тільки на слух. Засоби навчання за сприйняттям інформації поділяють на аудіальні, візуальні та аудіовізуальні. Аудіальні засоби поділяються пасивні (навчальне кіно та телебачення) та активні (телеконференції, форуми та чати).

Навчальне кіно може містити короткі довідки, тематичний фільм, інструктивний матеріал, вступні положення та підсумковий сюжет.

До подання відеоматеріалів пред'являються особливі вимоги:

- науковість;
- оптимальний об'єм;
- різноманіття форм;
- доступність;
- цікавість.

При побудові інтерфейсу віртуальної навчальної системи необхідно враховувати досягнення теорії дизайну. Це насамперед стосується таких основних принципів теорії живопису, як пропорція, порядок, акцент, єдність і рівновага [1].

Принцип пропорції стосується співвідношення між розмірами об'єктів і їхнім розміщенням у просторі. Порядок означає таку організацію об'єктів на екрані дисплея, що враховує рух ока. Виявлено, що око, яке звикло до читання, починає рух звичайно від лівого верхнього кута і рухається назад-вперед по екрану до правого нижнього. Тому початкова точка сприйняття повинна знаходитися в лівому верхньому куті екрана. Для полегшення сприйняття різні класи інформації повинні спеціально кодуватися. Так, зв'язані, але рознесені по екрану дані мають одним кольором.

Педагогічна взаємодія є необхідною умовою ефективності педагогічного процесу. Поняття "взаємодія" включає в себе єдність педагогічного впливу і власну активність студента, що виявляється у відповідних уявленнях або опосередкованих впливом на викладача й на себе самого (самовиховання).

Взаємна активність викладачів і студентів у педагогіці позначається термінами "педагогічна

взаємодія", "педагогічне співробітництво", "педагогічне партнерство". Взаємодія – це своєрідне втілення зв'язків, взаємин між людьми, котрі, вирішуючи спільні завдання, взаємовпливають, доповнюють один одного і досягають успіху в розв'язанні поставлених завдань. Природно, що змін зазнають і суб'єкти, і ті об'єкти, на які спрямована взаємодія. Разом – означає не сумарно, а взаємодоповнюючи.

Враховуючи вищесказане, можна припустити, що правильно запланований та сформульований навчальний результат має визначати важливі вимоги до навчання;

визначати певний рівень досягнень студентів у трьох сферах;

бути досяжним та таким, що підлягає оцінюванню.

Віртуальне навчальне середовище із застосуванням МДК спрямоване на стимулювання розуміння студентами та забезпечення збереження знань. Ці знання будуть застосовані пізніше, тому важливо, щоб студенти розуміли та запам'ятовували основні ідеї. Цей тип навчання сприяє зручному доступу до навчального матеріалу і не залежить від утримання знань. Програми навчання об'єднують цінні елементи індивідуального та групового навчання, щоб забезпечити навчальний досвід, який вигідно відрізняється від усієї технології, але не обмежується одним користувачем. МДК дозволяють створити справді унікальне навчальне середовище, яке ідеально підходить для конкретних областей та тем.

Власне педагогічними умовами ефективною реалізації мультимедійних дидактичних комплексів виступають:

- а) функціонування освітнього спілкування у вигляді форуму, чату, блога, обміну мультимедійними файлами;
- б) здійснення керівництва освітнім процесом навчання у середовищі МДК з боку викладача;
- в) наявність мультимедійного доступу до навчальних ресурсів;
- г) використання ігор, комп'ютерних симуляцій, сервісів Web 2.0;
- д) підтримка, поповнення колекції цифрових освітніх ресурсів для мобільних пристроїв.

Список літератури

1. Р. П. Бужиков, "Психолого-педагогічні вимоги щодо створення і навчального призначення педагогічного програмного забезпечення", *Наукові праці. Педагогіка*. Том 50, Вип. 37, с. 92 – 98, 2006.

CREATIVE TECHNOLOGIES IN MODERN EDUCATION

In modern society, in various fields of professional activity, creativity acts as one of the leading factors of human success. Creativity and creative thinking are often found in the lists of requirements for candidates for various positions. Creativity becomes the quality that provides the ability to adapt individuals to rapidly changing conditions of life and it is the key to the success of a person in professional activities. Creativity is an important factor of personality development. It determines of personality willingness to changing and abandon stereotypes. Currently, there are many approaches, trends and theories of creativity, due to the fact that there is no single and clearly formulated definition of this category. Creativity is considered as “the complete opposite of stereotyped thinking, leads away from trivial ideas and boring, habitual view of things, gives rise to original solutions” [5, p. 131].

Many works of researchers in various fields of humanities such as: psychology, pedagogy, sociology, cultural studies, philosophy, teaching methods of various disciplines, including linguodidactics are devoted to study of the problem of creativity. Well-known scientists from different countries studied the formation of personality creativity: D. Guilford, R. Dilts, C. Rogers, S. Taylor, E. Torrens, F. Barron, A. Maslow, S. A. Mednick, V. N. Druzhinin, V. S. Yurkevich, Y. A. Ponomarev, A. N. Leontyev, S. L. Rubinstein, D. B. Bohoyavlenskaya, T. A. Barysheva, L. S. Vygotsky, B. M. Teplov, P. Edvars and others [1, 2, 4, 6, 7].

In their writings, scientists not only define the concept of creativity, create a “portrait of a creative personality”, reveal its inherent characteristics, define personal, motivational and sociocultural parameters of creativity, but also emphasize the necessity to shape and stimulate creativity the younger generation.

Scientists note that initially the makings of creativity are inherent in every person, that the development person creativity does not depend on the type of activity, but it is mainly determined by the environment in which the person developed, how much this medium contributed to or hampered the development of creativity, supported or killed personality. It is impossible to form a creative-minded person who is able to quickly adapt to environmental change and be effective in modern society without creating appropriate conditions. And, therefore, the organization of the educational process requires a transition from the reproductive learning style to a new educational paradigm, the most important component of which is creative learning.

Creative learning is a creative process, as a result of which it becomes possible for subjects of educational

activity to create products that are new, independent and original solutions, i.e. activities that can satisfy the individual’s need for self-development and creative expression, aimed at increasing the level of motivation and emotionality of the students.

“The main task of creative learning is to discover the creative potential and turn the personality into an active and creative person. And in relation to studying at the university is the finding by students their creative individuality. To do this, it is needs to teach the student not only to learn, but to think independently and creatively, to generate new ideas, to have own opinions, to be able to argue and defend own standpoint in the discussion, to make non-standard decisions, to demonstrate the ability and willingness to apply creative qualities in practice” [3, p. 152].

The development of creativity for each student is individual process. To develop creative thinking means to form and improve mental operations: analysis, synthesis, comparison and generalization, classification, planning, abstraction, and to possess such characteristics of thinking as criticality, depth, flexibility, breadth, quickness, variability, and also to develop imagination and possess knowledge of different content.

Namely, the availability of these qualities allows the students easily to master the disciplines, and it is also a necessary component of their future professional activity. Solving creative problems enable students to develop competence, empathy, the ability to make contacts and without losses to resolve possible conflict situations in their professional activities, the ability to quickly respond to changing conditions and find appropriate ways out of certain professional or life situations.

To achieve these goals, the teacher can apply a number of proven general approaches to stimulating and developing creative activity:

- 1) creating a favorable atmosphere;
- 2) enrichment of the educational environment with a variety of new objects;
- 3) stimulating students cognitive activity;
- 4) the creative nature of the interaction “teacher – student”, creation of conditions for imitation of creative behavior.

In addition, it is necessary to introduce special tasks into the learning process, which will allow developing flexibility, individuality and accuracy of thinking and further use of creative abilities.

Thus, in a broad sense, creative learning should be aimed at shaping the methodology of creativity and, as a result, preparing students for professional and creative activities, which obviously leads to a radical review of

the goals, content, educational technologies and criteria for evaluating the final product.

To do this, the teacher should apply special creative technologies in the class.

Creative technologies are a system of methods that contribute to the development of creative activity as a conscious, purposeful, controlled and effective process of mental activity in all spheres of human life in the context of operational, tactical and strategic goals, with a probable forecast of a creative product [8, p. 146].

All creative technologies can be combined into three large groups:

1) methods of psychological activation of creative thinking. All methods of this group are aimed at overcoming psychological barriers that impede creative thinking. The most widely known method of "brainstorming", proposed by A. Osborne (USA) in the 1940s. "Brainstorming" is a method of collective search for new ideas, the main point is to remove the fear of "saying something wrong" because the process of generating ideas and their criticism have a definite time order, it takes a limited time, the atmosphere of universal creativity emotionally "charges" all participants; method of reverse brainstorming; coaching method; creative lectures (lecture visualization, lecture together, lecture feedback, guided lecture);

2) methods for systematic search for ideas. The methods of this group make it possible to move from a chaotic search for ideas to a system of structured search. There are quite a few such methods, the most well-known are the following: six thinking hats method by Edward De Bono, the method of focal objects, the method of control questions, the affinity diagram, the method of clusters and mental maps, the case study method etc.;

3) methods of guided search for ideas and the development of creative imagination. This group of methods includes ways of developing creative imagination and overcoming the inertia of thinking: TSIP (the theory of solving inventive problems) by G.S. Altshuller, the scheme of talented multi-screen thinking, the method of "little men", "golden fish", the idealization of objects, the method of STC (size, time, cost).

All these techniques are a clear sequence of mental operations, algorithms, following which provides for overcoming the stereotypical approach, allows to overcome the inertia of thinking and get new ideas in a logical way.

As well, information and telecommunication technologies that expand the possibilities of the educational environment by a variety of software tools and methods for developing creativity act as a powerful tool for developing creativity: modeling programs, search, intelligent training, expert systems, programs for conducting business games. All modern electronic textbooks emphasize the development of creativity and creative thinking. To this end, they offer tasks of a heuristic, creative nature, raise questions that cannot be

answered unambiguously, etc. Communication technologies allow for a new way to implement methods that activate creative activity. Trainees can engage in discussions that are held not only in the classroom, but also virtually.

Thus, the introduction of creative training aimed at the formation and development of creative abilities, creative activity of the individual, should be the foundation in the development of education. In our opinion, the creative paradigm of learning, with its emphasis on the development of the creative potential of the individual and the search for alternative solutions the most effectively contributes to the formation of the individual and it is the key to successful professional, social and personal self-realization.

Finally, it should be noted that creative learning has a significant impact on the level of interest of students. The quality of the knowledge gained depends on this. At the same time, the successful implementation of creative learning technologies is also largely connected with the personality of the teacher, who should have not only a high level of professional training, but also have a creative thinking, creative potential, sensitivity to pedagogical innovations, technologies of the formation and development of students' creative abilities. The development of creativity in the educational process is possible only with the student and teacher partnership. The students have the right to select the necessary information, to determine their necessity according to project's intention. The teacher should competently help students doing this. With a creative technology of learning, the main condition for traditionally understood education is changing. Namely, it is the availability of ready-made, systematized knowledge that must be learnt.

References

1. F. Barron, "Creative person and creative process", *Ibid.* Vol.10, N 3, pp. 165-169, 1976.
2. G. P. Guilford, *Creative Talents: Their nature, uses and development*, Buffalo, N.Y. Bearly Limited, 1986.
3. A. I. Ostroumov, O. F. Ostroumova, "Creativity and creative learning as components of the modernization of education", *Historical, philosophical, political and legal sciences, cultural studies and art criticism. Issues of theory and practice*, Tambov: Gramota, № 2 (28), Part 1, pp. 149-153, 2013.
4. N. Rogers, *Creative Connection*, Palo Alto. Scince and Behavior Books, Snc., 1993.
5. R. J. Sternberg, "A Three-Facet Model of Creativity", *The Nature of Creativity, Sternberg RJ (Ed.)*, Cambridge: Cambridge Univ. Press, pp.125-147, 1988.
6. C. W. Taylor, "Various Approaches to and Definitions of Creativity", *The Nature of Creativity, Sternberg RJ. (Ed.)*, Cambridge: Cambridge Univ. Press, pp. 99-124, 1988.
7. E. P. Torrance, "Teaching creative and gifted learners", *Handbook of research on teaching, Ed. by M. C. Wittrock, 3 rd ed*, N.Y.: Macmillan, pp. 630-647, 1986.
8. К. Г. Кречетников, *Проектирование креативной образовательной среды на основе информационных технологий в вузе. Монография*, М.: Госкоорцентр, 2012.

PROJECT-BASED LANGUAGE LEARNING WITH TECHNOLOGY: CREATIVITY AND AUTONOMY OF LEARNERS

Among the many methods that can promote the autonomy and creativity of learners, project-based pedagogy has often been cited for several decades. It has become a daily practice in higher education especially in foreign language learning.

While several theories and pedagogical currents in Europe have integrated the project approach, it is in the Anglo-Saxon countries that this orientation has been most systematically organized and theorized. We must note here the influence of Dewey in the United States, in contrast with the political model of education other more rigid researchers that would characterize France [6]. John Dewey and his group advocated projects as a means of “learning by doing” based on student self-interest and a constructivist approach [5]. In 1918, Dewey’s student William Kilpatrick formalized “The Project Method” and became popular in the Progressive education movement. The Dewey’s school-laboratory offers concrete activities that must meet the learning desire of students. Dewey believes that education must be pragmatic and must teach students to think and adapt to the world in which they live, starting with their interests and developing their autonomy [8].

This type of pedagogy is active and is based on a constructivist vision of learning. Admittedly, learners must have a minimum level of autonomy to be actors in their learning and build it. There is also, in the importance given to collaborative work, the socioconstructivism of L. Vygotsky for whom “social interaction is the origin of learning” [4]. Project-based pedagogy therefore falls within the action perspective recommended by the Common European Framework of Reference for Languages [3].

In this regard, Puren points out that the pedagogical project is “the activity of reference of the action perspective as the most accomplished form of “social action” that this new didactic orientation aims at”. Projects involve cooperation and collaboration because they involve “a very strong group of learners in order to achieve a certain product over a relatively long period of time” [11].

The project approach is a collective enterprise managed by the class-group (the teacher animates but does not decide everything); is moving towards a concrete production; induces a set of tasks in which all learners can get involved and play an active role, which can vary according to their means and interests; generates knowledge of project management skills and competences (decide, plan, coordinate, etc.); at the same time promotes identifiable learning in the curriculum of one or more disciplines [9].

This approach is characterized, in our language courses, by its interdisciplinary, collaborative and realistic aspects, perfectly adapted to the intellectual and professional interests of the learners. Moreover, to make an authentic project is not enough, it is necessary to think the project through the objectives of learning. Among the objectives that the projects can aim at, we retain the following for our case:

- to mobilize acquired knowledge and competences, build skills;
- discover new knowledge, new worlds, in a perspective of awareness;
- incite new learning in the same project;
- develop cooperation and collective intelligence;
- help each learner to gain self-confidence, strengthen personal and collective identity through a form of empowerment, actor empowerment;
- developing autonomy and the ability to make choices and to negotiate them [9].

But it does not take too many objectives in the same project, so that they are all achievable by the learners.

A teacher who implements a project with his learners is himself in a project approach. But while “learners are guided by the task at hand, the teacher must be guided by the learning objectives to be acquired” [2]. Thus, it is here for him to put an emphasis on the work of the oral (expression, pronunciation, prosody) and, moreover, we repeat, to get students to know how to achieve a project using at least partially to the same skills autonomously thereafter.

If autonomy means the capacity of a learner to be a player in his work and learning, this implies, on the one hand, that he has freedoms and choices to make in the context of learning, but also, on the other hand, that this framework supports and helps to build this autonomy so that it is not a simple prerequisite [1]. Autonomy is thus declined in our eyes in different skills that the student must be able to acquire in the course of the course, unless they are a prerequisite. The activities of learners during the project process, here in higher education, are as follows: problematize; to inform oneself, to document oneself; control, criticize; organize, plan; realize and control; communicate, report [2]. As we have already pointed out, the teacher's role as coach is essential in this pedagogy, to help learners to see the possible options or to distance themselves from the decisions made or to take.

Another goal is to engage students with interest and engagement through creative topics. Creativity is

related to originality in the way of combining ideas or things. And it leads to efficiency and then efficiency. Creativity rhymes with inventiveness, originality, even efficiency, notions currently highly valued. It creativity is therefore added as an additional skill, necessary for the (good) realization of projects. Here are the different aspects of creativity that have been solicited.

Creativity can therefore be widely regarded as an expected skill (in other words, a presupposition) on the part of students. But at the same time it is strongly stimulated in the pedagogical scenarios chosen, and this by three elements: the themes, the instructions, the examples shown.

For our part, we cannot conceive our days of learning without the use of informative and communicative resources that offer us the Information and communications technology (ICT), or rather the digital one. The ICTs integrated into the pedagogical scenario offer enormous advantages to stimulate group work, interaction, interdisciplinarity in communicative practice in languages and, through this, motivation.

Paivandi and Espinosa find that “previous research on university education shows that the relationship between teachers and students at university is often trapped by several types of discrepancies (relationship to knowledge, generation, authority, autonomy)” [7]. According to them, the Information and communications technology is likely to work on these discrepancies and reduce the distance existing in traditional pedagogy.

Digital through project-based pedagogy first of all allowed us to modify our role and that of learners in the classroom. The use of digital has all of us, teachers and learners, converted into holders of interdisciplinary and language knowledge, and the topics we have covered have become exchanges of knowledge. Indeed, ICTs serve to fill, in a way, the lack of scientific and technical knowledge of language teachers. Students can search online for answers related to language and specialized knowledge. They reassure the learners because in a few seconds they can satisfy their curiosity and their needs. ICTs therefore provide the various actors with additional information that replaces the deficient knowledge and removes fears due to a misalignment of knowledge. The teacher becomes mediator, facilitator and collaborator. It proposes a project which links the acquired knowledge of the learner during his studies to the news to be acquired during the realization of the project. The teacher, according to Proulx [10] must know during the exhibition of the project to the learner “to present him some options and let him discover others”.

In addition, as a mediator, it arouses in students the emergence of cognitive and socio-cognitive conflicts. It is up to him to ensure links between the curriculum and the project. By sharing responsibility (personal research, forums and collaborative activities), ICTs provide students with an ideal physical and social environment to build their knowledge and projects guide them in this achievement.

We are convinced that project-based learning would be extremely difficult to be if it were conducted without digital media and that at present a well-structured project allows for full learning as it trains foreign language learners. In a specialized situation and develops, through this, the transversal skills advocated by the Council of Europe in particular, digital, teamwork, creativity, responsibility, etc. and help them to become true citizens of the world.

Integrating digital into the design of programs in order to develop key competences therefore becomes, as we mention in our title, the lever of a creative, innovative, motivating pedagogy whose spin-offs become useful and indispensable on the one hand, to prepare students to be excellent citizens of the world and secondly, in our case, to share with countries that do not yet have the means, the richness of the digital, by transmitting them, through the tools of communication, discoveries adapted to their needs in order to help them in their daily lives.

Project-based learning brings many hopes for education: building learners' knowledge from an individual and professional perspective, at the same time introducing them to teamwork and taking responsibility and autonomy it seems motivating and instructive but can prove to be ineffective when the precaution of structuring the project, supporting the motivation and accompanying the teacher are not met.

It is to a profound change that learning by project leads and is effective in several countries and in some sectors close to professional world.

References

1. F. Blin, “CALL and the development of learner autonomy: Towards an activity-theoretical perspective”, *ReCALL*, vol. 16, no. 02, pp. 377-395, 2004.
2. I. Bordallo, and J.-P. Ginestet, *Pour Une Pédagogie Du Projet*, Paris: Hachette éducation, 2006.
3. *Common European Framework of Reference for Languages*, Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2001.
4. C. P. D et al, “L. S. Vygotsky: Mind in Society. The Development of Higher Psychological Processes”, *The American Journal of Psychology*, vol. 92, (1), pp. 166-167, 1979.
5. J. Narayan, and G. K. Bhambra, *John Dewey: The Global Public and its Problems*, 2016.
6. D. Meuret, “Horizons de justice de l'école, en France et aux États-Unis”, *Éducation et didactique*, vol. 1, no. 3, pp. 71-77, 2007.
7. S. Paivandi, and G. Espinosa, “Les TIC et la relation entre enseignants et étudiants à l'université”, *Distances et médiations des savoirs*, vol. 1, no. 4, 2013.
8. M. Patterson-Hazley, and K. A. Kiewra, “Conversations with Four Highly Productive Educational Psychologists: Patricia Alexander, Richard Mayer, Dale Schunk, and Barry Zimmerman”, *Educational Psychology Review*, vol. 25, (1), pp. 19-45, 2013.
9. P. Perrenoud, *Pédagogie Différenciée: Des Intentions à l'Action*, 2016.
10. J. Proulx, “L'Apprentissage Par Projet”, *Québec, Canada: Presses de l'Université du Québec*, 2004.
11. C. Puren, “Projet pédagogique et ingénierie de l'unité didactique”, *Recherche Et Pratiques Pédagogiques En Langues De Spécialité*, pp. 11-24, 2011.

ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Зміна характеру відповідальності особистості на сучасному етапі розвитку суспільства пов'язана багато в чому зі збільшенням її масштабів. На сьогоднішній день багато вчених вважають що рівень соціальної рефлексії людини має зростати. Особливість сучасного осмислення феномену відповідальності полягає в тому, що вона розглядається вже не стільки як характеристика виконання певного виду діяльності, а швидше як необхідна характеристика людської життєдіяльності в цілому, зокрема її професійної діяльності [1].

Багато сучасних філософів та соціологів, зокрема, Д. Ледд, М. Гайдеггер, Г. Ленк, Г. Йонас, К. Ясперс наголошують на виключній ролі відповідальності людини у сучасному світі технологій, що є пов'язаним з величезним впливом сучасної людини на всіх живих істот і навколишнє середовище.

На сьогоднішній день метою освіти для сталого розвитку є інтеграція принципів, цінностей та практик сталого розвитку у всі аспекти освіти та навчання. Ідейні засади освіти для сталого розвитку спонукають до змін у поведінці та світогляді сучасної молоді для забезпечення стійкого майбутнього, а саме розвитку у молоді відповідальності за екологічну цілісність, економічну життєздатність, справедливість і рівність у суспільстві для нинішнього та майбутніх поколінь [4].

На сучасному етапі розвитку українського суспільства та економіки підвищується необхідність впровадження ініціатив, пов'язаних з актуалізацією соціальної відповідальності у підготовці майбутніх фахівців економічної галузі, що пояснюється дедалі помітнішим впливом західних бізнес парадигм, увагою споживача до методів функціонування підприємства, якості та екологічності продукції, та необхідністю надання інформації щодо цих ініціатив стейкхолдерам.

Підготовка сучасного менеджера економічної галузі актуалізує проблему формування відповідальності саме через систему вищої освіти, оскільки на сучасному етапі розвитку суспільства управлінська діяльність вимагає гармонійної інтеграції бізнесу з базовими загальнолюдськими цінностями та соціальними нормами [3].

Соціальна відповідальність, зокрема особиста відповідальність та корпоративна відповідальність, була предметом численних досліджень та дебатів протягом багатьох років серед науковців та

практиків (Г. Боуена, М. Фрідмана, У. Фредеріка, К. Девіса, А. Керролла, Ш. Ханта, Ф. Фукуями, Т. Джонса, О. Охріменко, Т. Іванової, Т. Калінеску, Г. Ліхоносової, В. Альошкіна та ін.). На думку вчених відповідальна поведінка суб'єктів економічних відносин є гарантією сталого економічного та соціального розвитку, покращення якості життя, удосконалення виробничих відносин. Основні ідеї концепції сталого розвитку будуть реалізовані шляхом прийняття стратегій відповідальності суб'єктами економічних відносин. На сучасному етапі розвитку суспільства такий підхід дозволить інтегрувати в управлінські рішення передовий досвід поєднання приватних та суспільних інтересів на шляху підвищення конкурентоспроможності. Більшість вчених вважає, що провідниками ідей відповідальності в економічній сфері мають стати фахівці, що мають відповідну теоретичну підготовку [4].

Вперше феномен соціальної відповідальності в бізнес-освіті України дослідили Н. Ушакова, Е. Винославська, А. Апішева, Т. Девтерева, О. Жирун, О. Москаленко, В. Савельєва та ін. З огляду на сучасні реалії суспільства, постала нагальна проблема актуалізації соціальної відповідальності у процесі професійної підготовки майбутніх менеджерів економічної галузі. ЗВО відіграють основну роль у сфері освіти щодо актуалізації соціальної відповідальності, оскільки вони є основними учасниками процесу підготовки майбутніх підприємців, керівників підприємств, керівників тощо [4].

Останнім часом студенти факультетів менеджменту та ділового адміністрування по всьому світу знайомляться з феноменом відповідальності на всіх її рівнях (особиста, соціальна, корпоративна соціальна відповідальність) у низці курсів. Для знайомства майбутніх менеджерів з цими концепціями по всьому світу розробляються та впроваджуються педагогічні інструменти, що включають використання досвіду навчання, тематичні дослідження, спеціальні завдання, організацію навчальних спільнот та волонтерські проекти. На даний час не вистачає досліджень, які б об'єктивно оцінювали вплив таких інструментів на розвиток громадянських цінностей та мотивації до професійної діяльності майбутніх менеджерів економічної галузі [5].

Важливим завданням сучасного ЗВО економічного профілю є допомагати майбутнім

менеджерам формувати їх почуття громадськості та впевненість в тому, що вони можуть змінити на краще ситуацію в світі. Зараз актуальності набирають освітні експерименти, які поєднують всі ці програми як інтегральні частини концепції соціальної відповідальності та віддзеркалюються у навчальних планах та програмах. Метою цього еstownення університетської корпоративної культури. Ці ініціативи допомагають студентам розвинути основні соціальні навички, почуття зв'язку з навколишнім світом та впевненість, що вони можуть змінити світ, адже соціальна відповідальність є особистою інвестицією кожного в благополуччя інших людей та людства в цілому [3].

Багато шкіл та університетів Європи та США впроваджують державні та місцеві ініціативи з культивування особистої та соціальної відповідальності молоді. Ключовими елементами цих ініціатив є моральні дискусії, кооперативне навчання, спільне прийняття рішень на рівні академічної групи, факультету, ЗВО, побудова академічної спільноти, кооперація з місцевою громадою [5].

Багато зарубіжних освітніх установ впроваджують соціальні проекти, що сприяють просоціальній поведінці молоді та культивують такі особисті якості, як відчуття суспільної корисності, чесність та відповідальність. У навчальних планах багатьох європейських та американських ЗВО можна виокремити низку елементів, які, інтегруючись на міжпредметному рівні, сприяють підвищенню рівня соціальної відповідальності майбутніх менеджерів: навчання кооперації; сприяння навичкам надання допомоги; побудова позитивних моделей наслідків колективної діяльності; сприяння розумінню студентами почуттів та звичаїв інших людей; розвиток самоконтролю та внутрішнє засвоєння ключових цінностей через "позитивну дисципліну". Освітні установи, залучені до впровадження ініціатив з формування відповідальності, повідомляють про загальне покращення результатів навчання, підвищення оцінок, зменшення дисциплінарних проблем, покращення морального стану персоналу закладів освіти [5]. На сьогодні питання розвитку відповідальності майбутнього фахівця економічної галузі в Україні знаходиться на стадії свого становлення. В Україні ще не сформувалася власна модель соціальної відповідальності.

Найактивнішими у цій сфері є представництва іноземних компаній, які переносять на українське підгрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також найбільші українські підприємства. Це можна підтвердити результатами всеукраїнського опитування підприємств щодо необхідності впровадження політики соціальної відповідальності: було виявлено, що лише половина респондентів (близько 54%) підтримують ідею запровадження політики соціальної відповідальності, 41% – не вважають це за потрібне, а останні 5% компаній зазначили, що не бачать ніякого сенсу в запровадженні такої ініціативи [2]. Перешкодами до поширення концепцій соціальної відповідальності в Україні, на думку більшості науковців та підприємців, є брак коштів, податковий тиск, недосконалість нормативно-правової бази, недостатність інформації і досвіду, відсутність або слабкість суспільного інтересу та мотивації до впровадження цих ініціатив.

Таким чином, актуалізація професійної відповідальності майбутніх менеджерів та створення сприятливих умов для формування їх почуття особистої та соціальної відповідальності займає важливе місце у їх професійній підготовці. Необхідною умовою пошуку шляхів управління процесом формування професійної відповідальності майбутніх менеджерів економічної галузі є розуміння сучасного стану сформованості професійної відповідальності у майбутніх фахівців, зокрема майбутніх менеджерів економічної галузі.

Список літератури

1. Йонас, *Принцип відповідальності. У пошуках етики для технологічної цивілізації: монографія*, К.: Лібра, 2001.
2. Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, та В. С. Альошкін, *Соціальна відповідальність: підручник*, Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015.
3. О. Лободинська, "Формування соціальної відповідальності у випускників ВНЗ як чинника успішного працевлаштування", *Вісник НТУУ "КПІ". Філософія. Психологія. Педагогіка*, Вип. 2, с. 36–38, 2013.
4. В. В. Молодченко, *Модернізація цінностей в українському суспільстві засобами освіти (філософський аналіз): монографія*, К.: Знання України, 2010.
5. A. V. Carroll, K. J. Lipartito, J. E. Post, P. H. Werhane, & K. E. Goodpaster., *Corporate responsibility: the American Experience*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2012

¹ Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків² Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, Харків

СОЦІАЛЬНА ДЕПРИВАЦІЯ, ЯК ДЕТЕРМІНАНТА І НАСЛІДОК ПРОЦЕСІВ РЕФОРМУВАННЯ

Депривація (від англ. Deprivation) – позбавлення, втрата. В основі слова лежить латинський корінь privare, що означає “відокремлювати”. Префікс de в англійському слові передає посилення значення кореня (можна порівняти: лат. Pressure – “прес”, “тиснутБороваи” і англ. Depression – “депресія”, “придушення”). Тобто можна підсумувати, що поняття “депривація” (deprivation, або соотв. Privation) – це втрата чогось, позбавлення через недостатнє задоволення якої–небудь важливої потреби. Чеські дослідники Й. Лангмайер і З. Матейчик депривацією називають стан, що виникає в результаті певних життєвих ситуацій, коли суб’єкт не має змоги задовольнити свої людські потреби в достатній мірі і досить довгий час [1, с.18]. При цьому до числа основних (життєвих) потреб науковці включають: 1) потребу у певній кількості, мінливості і виді (модальності) стимулів; 2) потребу в основних умовах для дієвого вчення; 3) потребу в первинних суспільних зв’язках, які забезпечують можливість дієвої основної інтеграції особистості; 4) потребу суспільної самореалізації, яка надає можливість оволодіння різними суспільними ролями та ціннісними цілями [1, с. 19].

Поняття “депривація” не можна ототожнювати з поняттям “фрустрація”. Депривація є більш важким, хворобливим й іноді особистісно руйнівним станом, що відрізняється високим рівнем жорсткості і стійкості порівняно з фрустрацією [2, с. 334]. Депривацію потрібно розуміти як бар’єр у засвоєнні особистістю соціальних ролей, формуванні властивостей і якостей, необхідних для адекватного сприйняття соціальної реальності, її оцінки та прийняття свідомих рішень у конкретних ситуаціях. Необхідно також підкреслити її вплив на становлення і соціалізацію людини, адже саме вона є потужним гальмівним чинником і може виступати як наслідок впливу різноманітних складних життєвих ситуацій. Соціологічна інтерпретація депривації концентрує увагу: на значенні системи соціальних відносин, що складаються в процесі життєдіяльності індивіда в певному середовищі, і виникненні гострого бажання подолати депривацію; на взаємозв’язку депривації з очікуваннями і домаганнями індивіда, точніше, їх розбіжністю з реальністю. Вона вбачає причину появи депривації в порівнянні своїх

можливостей і досягнень з досягненнями інших людей. Розгляд соціальної депривації не як стану, а як процесу, дозволяє визначити її як позбавлення соціальних благ або необхідних життєвих умов, що тягнуть за собою соціальну незадоволеність, яка може виражатися в соціальному невдоволенні на рівні індивідуальної, групової і масової свідомості і, в кінцевому підсумку, проявляється в зростанні соціальної напруги і соціального протесту. Теорії депривації, соціальної незадоволеності, соціальної напруженості і протесту представлені в роботах наступних вітчизняних та іноземних науковців таких як Ч. Глока, К. Джонсона, Г. Крайг, І. Лангмейер С. Ленслі, Д. Мака, В. Мухіна, А. Полянничко, А. Прихожан, Л. Просандеева Т. Скокпол, Н. Смелзер, Р. Старка, П. Таунсенда, Ч. Тілли, С. Хантінгтона та ін. Відзначаючи позитивне значення праць цих та інших вчених, необхідно звернути увагу на той факт, що власне соціальна депривація ще рідко виступає в якості пріоритетного об’єкта наукових досліджень. Все це обумовлює необхідність дослідження соціальної депривації в її процесуальному образі.

Актуальність, теоретична і практична значущість, недостатня розробленість питань, пов’язаних з теоретичною інтерпретацією і емпіричним дослідженням специфіки і ролі соціальної депривації в період соціально-економічних реформ, дозволяє відзначити важливість дослідження виявлення інтегрального критерію впливу процесів соціально економічного реформування на індивідуальну, групову і масову депривацію різних представників українського суспільства. Соціальна депривація означає перш за все матеріальну бідність, позбавлення людей не тільки можливостей задовольнити свої нагальні потреби, а й полишає їх надії на майбутнє. Депривація проявляється через страх, тривогу, незадоволеність своїм життям. В даний час вчені використовують загальноприйнятий алгоритм операціоналізації індикаторів приналежності до депривованих верств населення (самооцінка свого матеріального становища як поганого; самооцінка свого харчування як поганого; самооцінка своєї можливості придбати необхідний одяг як поганий; відсутність хоча б одного виду товарів тривалого користування, придбаного за останні 7 років; неможливість скористатися за останні три роки хоча б однією з таких видів платних соціальних послуг, як медичні, освітні, рекреаційні тощо) [4, с.33].

Як емоційний стан, депривація особливо небезпечна: адже саме вона спонукає людину до безрозсудних, протиправних або деструктивних дій для відшкодування своїх емоційних втрат. Найчастіше соціальну депривацію можна виявити в країнах, які проводять соціально-економічне реформування. Поведінка депривованого населення в кожній країні різна і приводить до різних наслідків та залежить від багатьох факторів. Науковці стверджують, що це залежить насамперед від міри деприваційного впливу, деприваційного досвіду конкретної особи та її здатності протистояти впливу обставин, що склалися [5].

Сьогодні в Україні не найкращі часи. Скорочення доходів, інфляція, девальвація, війна та безробіття привели до переформатування соціальних прошарків українського суспільства та підвели багатьох до межі зубожіння. На думку багатьох дослідників, одним з ключових понять соціальної депривації, є саме зубожіння, адже до головних понять соціальної депривації входить ставлення до своїх матеріальних статків. Критеріями соціальної депривації є не тільки зубожіння, але й суб'єктивне відношення до наявного матеріального стану. Проведення реформування в соціально – економічній сфері та значна диференціація доходів населення України спричинили глибинне розмежування між двома протилежними класами населення – “заможним” (невеликим за чисельністю) класом та класом, який становить основна маса населення. Ці два класи різняться не тільки своїми статками, але й поведінкою споживача, соціальними нормами та цінностями, мотивацією. В результаті такої ситуації у суспільстві поширюється соціальна депривація, а насамперед – відносна соціальна депривація, що полягає у неможливості задоволення матеріальних потреб суб'єктом, які він вимагає або на які претендує через свій соціальний статус або порівнюючи себе з іншим, більш заможними громадянами. Специфіка і динаміка зміни соціальної депривації населення в період соціально-економічних перетворень виявилась одними з найбільш актуальних проблем українського суспільства. Стало очевидним, що без урахування даного фактора неможливо прогнозування і здійснення соціальних перетворень. Ефективність соціально-економічних реформ все більше стала залежати від якісних змін суспільної свідомості і соціальної депривації основних верств і груп населення. Аналіз взаємозв'язків і взаємозалежностей соціально-економічних реформ і динаміки соціальної депривації населення покликаний дати відповідь на питання про те, яке явище може і повинно виступати в якості інтегрального показника впливу соціально-економічних реформ на індивідуальну, групову і масову свідомість членів суспільства.

Починаючи з 1992 року інститут соціології НАН України проводить вивчення динаміки соціально-психологічного стану населення країни, проводячи щорічні моніторингові дослідження Українські вчені Н. Паніна і Є. Головаха розробили інтегральний індекс соціального самопочуття, за допомогою якого можна дослідити вплив процесів соціально-економічного реформування на динаміку соціального самопочуття населення; провести соціологічний аналіз впливу соціальної депривації на сприйняття процесу соціально-економічного реформування [5, с. 282].

Процеси реформування в суспільстві як найбільш видимих причин, що виявляються на рівні соціальної взаємодії і індивідуального, групового або масової свідомості являють соціально депривацію як явну причину і наслідок проведених реорганізацій і соціальних змін в цілому. Тому механізм соціальної депривації розглядається нами як причинно-наслідковий зв'язки, що виявляються між суб'єктами і об'єктами, об'єктивними умовами і суб'єктивними факторами соціально-економічних процесів, що протікають в реальному і соціальному часі і передбачає процесуальний образ суб'єктивного сприйняття фактів депривації, генезису і розвитку соціальної незадоволеності, яка виражається в соціальному невдоволенні і, можливо, соціальному протесті.

Таким чином, соціальна депривація є неодмінною детермінантою і наслідком процесів реформування, вона може бути розглянута як механізм процесів соціально-економічного реформування в сучасному суспільстві. У процесі соціально-економічного реформування соціально-економічної системи соціальна депривація являється основним механізмом коригування курсу реформи.

Список літератури

1. Й. Лангмейер, *Психическая депривация в детском возрасте*. Прага, Чехословакия: Авиценум, 1984.
2. І. Д. Зверова, *Енциклопедія для фахівців соціальної сфери*, Київ; Сімферополь, Україна: Універсум, 2013.
3. Ю. Г. Волков и В. И. Добренков, *Социология*. Москва, Россия, 2008.
4. Н. Тихонова, “Низшие классы в России (Теоретические и методологические предпосылки анализа)”, *Общественные науки и современность*, № 4, с.26–36, 2010.
5. М. Кондратьев, и В. Ильин, “Азбука социального психолога-практика”. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.insai.ru/slovar/1394>. Дата обращения: Март 23, 2019.

TEACHING ECONOMIC TRANSLATION IN NON-LINGUISTIC EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

Nowadays not only future specialists in philology or translators are taught the subject “theory and practice of translation”. This subject has become an integral part of economists’ professional training. A question of vital importance here is to determine the aim, content of training, its subject and object, and to develop the process of studies: to determine the most effective means and methods of teaching, principles of organization of the lessons, system of exercises, methods of assessment etc. It is necessary to take into account the specific character of translation as a subject in educational establishments of economics, namely interrelation with other educational subjects, necessity to develop professional translation abilities and skills, to master translation strategy and technique, accumulate experience of translating texts of different levels of complication [1].

Translation as a subject cannot exist without a theory, as without theoretical generalization all the teaching becomes just the development of intuition that is practically impossible to control and at worst it becomes just drilling. Methodological bases of teaching the theory and practice of translation are created by leading specialists in the field of translation. In their works they deal with the problem of theoretical bases of teaching this subject translation as an object-matter, methodical principles, aim and tasks, components of process of studies. It’s worth to note that the questions of methodology of teaching the subject “Theory and practice of translation” are not still worked out well enough, though the educational establishments in Ukraine don’t only train specialists in foreign languages but also professionals in specific field of activity – translators.

Teaching translation goes hand in hand with teaching foreign languages. Mass training of translation staff has revealed insufficiency of the traditional translator competence formula: to translate you need just know the two languages and the topic of conversation. However, it turned out that factors mentioned in this formula don’t provide translation skills by themselves, that to translate efficiently it is necessary to know languages in a special way in combination with the rules and conditions of transition from units of one language to units of the other. Translation competence includes the knowledge and skills that are involved in the process of translation constantly and are used regardless of the type of translation (written translation, interpreting of any kind) and genre of the text that is being translated (scientific or technical, social and political or of any other kind).

There are plenty of study guides for different professional orientation that cover different aspects of theory and practice of translation activity. But all this educational material is meant to teach the students of philological specialist field. However, we can hardly find methodical train aids for the teachers of theory and practice of translation. That is why they have to develop their own methodical strategy that provides the educational process directed on forming the translation competence that reveals itself in the combination of knowledge and skills, namely the knowledge of essentials of theory and techniques of translation, main translation skills in doing specific types of translation (written translation, interpreting of any kind). Herewith we can define four stages of teaching.

On the first stage of studies the teacher introduces students to the tasks of translation activity, concept of professional competence of translator, exposes the basic concepts of the theory of translation: the meaning of the term “translation”, translation as activity, translation as a text, the reasons of translating transformations, equivalence and adequacy of translation, the content of the process of translation etc. Practical tasks that are solved on this stage are related to the development of skills: to distinguish translation from other ways of conveying the meaning of the text in a foreign language (exposition, report, annotation); to compare different variants of the same text translations, determining the optimal variant of translation; to explain the opinion, to learn to see possibilities of translation – from the text that are as close to the original as possible to the complete external unlikeness with it; to determine the genre and stylistic features of the text, communicative intention of the author; to foresee in general features the necessary result as a variant of translation. On this stage the teacher can offer some tasks and exercises of pre-translating type, that do not require translation itself: for example, to compare the original text and its translation, to explain, why the translator had to do some translating transformations (for example, as a result of differences of the language systems, norms, usage) [2]. A substantial feature of the tasks of this kind is to bring theoretical ideas about the optimal variant of translation to practice.

An aim of the second stage of teaching is to teach the students methods and basic techniques of translation, that can be used in all kinds of translating activity and constitute the base which all further translation activity is built on: making a translation strategy, i. e. using the general principles of the translation process, that involves the ability to carry out

bilingual actions, freely changing languages; to fulfill the of translation analysis of the text; to choose and use correctly methods and techniques of translation; to create the text of translation as a means of interlingual communication; to edit the translation made; to use reference materials.

It is better to begin teaching translation techniques with developing the skills related to the ability to solve the problems of language norm, usage and semantic structure of a text. These ability and skills provide the practical side of translator's activity and are developed with the help of educational materials, texts, exercises that teachers specially select. It is the work of the teacher to select exercises that would show in practice some specific translating techniques in accordance to the curriculum. For example, the exercises that are to develop the abilities to make out the text of translation, are designed to develop specific skills to solve the problems of the language norm while translating standard word combinations and idioms, to strive to make translation functionally and stylistically adequate, to develop the skills to transmit normative and stylistic nuance adequately.

The third stage of teaching is intended to form professional abilities and skills to carry out concrete types of translation. Integrating educational material of the previous stages of teaching, the third stage forms the course of teaching concrete types of translation, that is reflected in the program of this stage, the aim of which is to form the approach to carrying out specific types of translation and explaining them. Students will have to form an idea of the concrete types of translation – written translation and different kinds of interpreting: translation at a segment level –bilateral translation – at sight translation – successive translation with recording – simultaneous interpretation with visual support and without visual support, that all have their particular characteristics. To fulfill these types of translation correctly you must have the special knowledge, abilities and skills in addition to those you have already gained.

Let us consider, for example, sight translation / interpretation with visual support. It is fulfilled in the conditions when a translator, having an original text before his/her eyes (they may have never seen it before), pronounces translation in the way, as if the text were written in language of translation. The core stone of sight translation as synthetic activity is the ability to synchronize language actions, i. e. to articulate (to pronounce) the translation of one phrase (syntagm) and perceive (to read to oneself) a next phrase (syntagm). This type of reading is text reading in the sense, that understanding of every other phrase to a certain degree depends on the meaning of the already perceived part of the text [4].

Another specific skill of sight translation is the ability to quickly determine the syntactic structure of the initial phrase. It is known that the syntactic center of a sentence is a verb (except for verbal nouns), and it is connected with several parts of the sentence.

In order to perceive the shape of the syntactic structure of a sentence while reading it is necessary to develop the skill to fix attention on verbs yet at perception of initial phrases. To develop these skills you may use exercises where the students are asked to distinguish (to underline) the structural centers of phrases, i. e. groups of the subject and the predicate, and then to translate the text without additional reading. Later the students execute translation without previous underlining, but here they are allowed to look through the original text beforehand. Students learn to choose quickly the variant of translation, acquire the skill to set the rate speech independently [3].

On the fourth stage students get knowledge about special features, format and contest of professional texts, learn their types and genres, their linguistic peculiarities, functional style of scientific and technical literature, functional style of business communication. Specialization means that a person could make a written translation of economic texts and documentation – joint-stock companies charters, agreements, certificates, licenses, reclamations etc. and the skill to interpret negotiations, conversations, talks.

Economic texts have specific features. As linguistic and methodical researches show, the main distinctive characteristic of special texts (including economic texts) is the originality of their contest, and namely terminological saturation with special (professionally meaningful) information. These texts are characterized by the variety of their stylistic and genres: they can belong to official business, newspaper or scientific and technical styles. Official commercial documents, business letters, texts in newspapers and magazine on economic subjects, scientific economic texts, are considered economic texts.

Thus, economic texts as an object of the special written translation is an important part of teaching students of economic educational establishments the subject “Theory and practice of translation”.

References

1. Е. А. Глебова, *Теория перевода: методический сборник*, Москва: РосНОУ, 2006.
2. И. В. Зайкова, *Методика отбора и организации текстов для обучения студентов экономических вузов письменному специальному переводу*, дис. канд. пед. наук: Москва, 2009.
3. М. В. Мельничук, и В. М. Осипова, “Проблемы перевода экономических и юридических текстов в контексте особенностей специальных терминов”, *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*, №5-6, с. 71-74, 2015.
4. И. Н. Никитина, Г. В. Глухов, и Т. В. Громова, “Economic translation: Учебное пособие по экономическому переводу”, *Международный журнал экспериментального образования*, № 5, с. 151-152, 2017.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах розвитку української економіки у підприємств виникає потреба у використанні значного обсягу інформації, яка повинна бути достовірною і корисною. Саме така інформація є основою для аудиторського висновку, який готує аудитор у підсумку своєї перевірки. Тому вона може викликати сумніви стосовно правдивості показників, які використовуються. Тому це породжує виникнення аудиторського ризику.

При проведенні перевірки, аудитор не може бути абсолютно впевненим, що надана йому інформація не містить помилок, зважаючи на це з'являється можливий ризик. Саме він впливає на остаточну думку аудитора при проведенні аудиту підприємства.

Аудиторський ризик впливає на ефективність результатів діяльності підприємства. А також це ймовірність того, що у фінансових звітах, які публікуються підприємством, містяться неправдиві відомості.

Аудитор повинен розробити заходи щодо мінімізації ризику, тому що він не може бути нульовим. Для цього аудитор повинен ознайомитись з класифікацією ризиків та визначити допустимий рівень ризику на підприємстві.

При проведенні незалежної перевірки аудитор має оцінити та врахувати усі ризики, які можуть вплинути на його висновок, цей аспект є дуже важливим і достатньо необхідним. Тому тема дослідження в умовах сьогодення є актуальною.

При проведенні аудиту, аудитори постійно стикаються з ризиками, які можна поділити на дві групи: професійні ризики аудитора (ризик пов'язані з виконанням професійних обов'язків) та ризики бізнесу аудитора (ризик аудиторської фірми).

Розвиток якості аудиторських перевірок посилив турбування стосовно репутації та престижу аудиторської фірми.

В умовах сьогодення питання якості проведення аудиторських перевірок постає на важливе місце. Тому що, за умов втрати репутації, престижу у ділових колах, що може привести до втрати клієнтів, припинення діяльності чи позбавлення свідоцтва.

Повністю уникнути аудиторського ризику неможливо, оскільки часто при проведенні перевірки аудитори використовують методи вибірки, та й при суцільній перевірці не можна повністю застрахуватися від помилок.

Аудитор повинен сформулювати судження про

рівень того чи іншого ризику і прагнути до достатньо низького аудиторського ризику. Тому він визначає прийнятний аудиторський ризик, тобто такий рівень ризику, який готовий взяти на себе аудитор і суть якого полягає в тому, що у фінансовій звітності будуть виявлені похибки уже після завершення аудиту і подання позитивного аудиторського висновку.

Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг визначають поняття «аудиторський ризик» як ризик або небезпеку того, що аудитор зробить неправильний висновок щодо фінансової звітності після виконання ним аудиторських процедур, тобто за неправильно складеною фінансовою звітністю буде представлений аудиторський висновок без застережень і навпаки [1].

Вивченням питання аудиторського ризику займалися такі науковці, як: Дікань Л. В. [5], Діденко С. В. [4], Гайдук Т. Г. [3] та інші.

У своїй праці Дікань Л. В. наводить таке визначення поняття «аудиторський ризик» – ризик того, що аудитор може позитивно оцінити баланс та інші форми фінансової звітності при наявності в ній суттєвих помилок і пропусків [5].

Вивчивши наведені визначення поняття «аудиторський ризик» в наукових роботах зазначених вище науковців, на думку автора ці визначення не чітко відображають сутність поняття. Тому автор дає нове тлумачення даного поняття: аудиторський ризик – це ризик, який відображає рівень небезпеки, що аудитор може виразити неправильну незалежну думку щодо фінансової звітності після проведення аудиту.

Діденко С. В. досліджував, що в аудиторській діяльності вивчення ризику передбачає оцінку внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на аудиторську фірму.

До внутрішніх факторів впливу можна віднести:

- 1) кадрова політика, що реалізується керівництвом аудиторської фірми;
- 2) помилки в управлінні фірмою: необґрунтованість у прийнятті управлінських рішень, розподілі обов'язків, організації контролю за роботою підлеглих, неефективна система мотивації праці, неузгодженість у діях управлінського персоналу;

- 3) взаємовідносини між партнерами-засновниками аудиторської фірми;
- 4) залежність від конкретного клієнта;
- 5) рівень компетенції керівника;
- 6) внутрішній психологічний клімат в колективі.

До зовнішніх факторів відносять:

- 1) зміни у законодавстві, що регулює підприємницьку та аудиторську діяльність;
- 2) економічний розвиток в країні;
- 3) конкуренція на ринку аудиторських послуг;
- 4) форс-мажорні обставини [4].

Аудитор повинен мати докази, які необхідні при висловленні своєї об'єктивної думки при перевірці тієї чи іншої документації, що була надана фірмою для проведення аудиту для того, щоб досягти мінімального ризику в своїй діяльності.

З приводу перевірки діяльності об'єкта аудиту, аудитор не підтверджує кожну його угоду, а лише висловлює думку з рівнем впевненості в її достовірності. Саме із-за цього виникає ризик виявлення суттєвої неточності.

Класифікацію аудиторські ризики можна, орієнтуючись на Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Виділяють наступні види ризику:

Властивий ризик – це здатність залишку на певному бухгалтерському рахунку або у певній категорії операцій до суттєвих перекирчувань, або здатність до перекирчувань по цих показниках у комплексах з перекирчуваннями по інших рахунках чи операціях, з припущенням, що до них не застосовувалися заходи внутрішнього контролю підприємства [2].

Ризик контролю – це ризик неефективності внутрішнього контролю та системи бухгалтерського обліку. Він полягає у тому, що системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю не завжди функціонують настільки ефективно, щоб своєчасно запобігти, викрити та виправити помилки, які можуть статися у залишку по певному бухгалтерському рахунку або у певній категорії операцій [6].

Ризик виявлення помилок полягає в тому, що аудиторські процедури не завжди можуть виявити помилки у залишку на певному рахунку або з певної операції. Тобто це ступінь готовності аудитора визнати, що аудиторські докази не дають достатньої можливості виявити суттєві помилки, які можуть існувати у фінансовій звітності [5].

Важливим питанням є методика розрахунку рівня аудиторського ризику.

Його визначають за наступною формулою:

$$AP = BP * PK * PH, \quad (1)$$

де AP – аудиторський ризик;

BP – властивий ризик;

PK – ризик контролю;

PH – ризик виявлення.

При оцінці аудиторського ризику використовують поняття «високого», «середнього» та «низького» аудиторського ризику.

Проводячи перевірку, аудитор повинен вжити заходів щодо зменшення ризику до позначки «низького» рівня, щоб висловити свою незалежну думку. Існує взаємозв'язок між суттєвістю і ризиком аудиторської перевірки – чим суттєвіше здійснюється перевірка, тим нижчим є ризик аудиту, і навпаки. Аудитору необхідно брати до уваги такий зв'язок при визначенні характеру, часу і розміру процедур перевірки [7].

Таким чином, проведення аудиту на підприємстві завжди супроводжується ризиком, який аудитор повинен виявити та мінімізувати до низького рівня перед плануванням аудиту. Оцінка ризику є важливішим питанням, оскільки вона впливає на висновок аудитора. Саме тому, при виборі рівня аудиторського ризику аудитор повинен брати до уваги такі аспекти, як: вартість збору доказів та прийнятний для аудитора рівень аудиторського ризику. Важливу роль відіграє професійна етика аудитора, а саме: компетентність і професіоналізм аудиторів.

Список літератури

1. *Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2017 р.*, Київ: ТОВ «ІАМЦАУ «Статус», 2006.
2. М. І. Бондар, *Аудит в АПК: навч. посібник*, Київ: КНЕУ, 2003.
3. Т. Г. Гайдук, та О. Т. Олендій, «Ризики в аудиторській діяльності, їх особливості та аналіз», *Фінансовий контроль*, №4, с. 55 – 64, 2007.
4. С. В. Діденко, «Моделювання управління ризиком аудиторської діяльності», *Економіка і регіон*, №1(20), с.139 – 142, 2009.
5. Л. В. Дікань, Н. Ф. Чечетова, Ю. О. Голуб, та О. О. Вороніна, *Аудит. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни*, Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009.
6. В. Я. Савченко, В. О. Зотов, та С. А. Кириленко, *Аудит: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.*, Київ: КНЕУ, 2003.
7. Н. І. Гордієнко, та ін., *Аудит: методика і організація: навч. посібник*, Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ

Трудовий колектив є особливим об'єктом управління. З одного боку він виступає як організаційна одиниця (підрозділ підприємства), а з іншого – як соціальна (об'єднання людей). У сучасних умовах зростає роль саме соціальної складової, оскільки вона забезпечує формування сукупного працівника, за рахунок ефективної взаємодії між співробітниками. Взаємодія в колективі забезпечується розподілом соціальних ролей, які виконують члени колективу. Однак всі теорії ролей спрямовані на дослідження соціально-психологічних аспектів взаємодії та майже не враховують специфіку трудової діяльності [1].

Метою даного дослідження є аналіз і узагальнення теоретичних основ розподілу ролей в трудовому колективі.

Всі теорії ролей констатують той факт, що основна частина повсякденної поведінки людей – це просто виконання ними своїх соціальних ролей. Кожна роль являє собою набір очікувань щодо дій, відповідних соціальним станом її носія. Теорії ролей роблять сильний акцент на сприйнятті і розумінні людини в рамках її соціальних зв'язків. Згідно з їх положеннями, установки і переконання людини формуються тією роллю, яку вона виконує в конкретній ситуації.

До кожного громадському статусу додаються ролі з відповідними очікуваннями поведінки або нормами. В цілому люди підпорядковуються нормам поведінки і очікуванням оточуючих, а навколишні оцінюють індивіда щодо дотримання ним норм поведінки.

Таким чином, соціальну роль слід сприймати як вироблену організацією, в якій присутній чоловік, програму його дій в певних обставинах.

Основні характеристики соціальної ролі:

соціальна роль не існує поза системою суспільних відносин (не буває керівника без підлеглих, актора без глядачів тощо);

кожна роль передбачає певний набір правил поведінки, які виробляє суспільство. Ця зовнішня заданість називається “рольовими очікуваннями”;

рольові очікування можуть бути більш-менш жорсткими, зафіксованими звичаєм або традицією, можуть усвідомлюватися людиною чи ні, але оточуючі завжди контролювали і контролюватимуть чіткість і точність дотримання правил поведінки;

рольові очікування є сильним внутрішнім мотивом, що допомагає людині долати життєві труднощі і досягати цілей;

соціальна роль виступає одночасно і засобом, і

метою самовираження [1].

Роль – перелік типів поведінки та задач, які, як очікується, людина буде виконувати на поточній позиції у групі та організації. Кожна роль має відповідні обов'язки та права. За всі типи поведінки, що очікуються від виконавця ролі, відповідає людина. Ролі допомагають контролювати та регулювати поведінку членів групи [2]:

по-перше, ролі вказують, що саме необхідно виконувати;

по-друге, ролі надають окремі стандарти поведінки, що дозволяють її оцінити, та дають змогу групі вимагати, щоб її члени відповідали за свої дії та вчинки. По-третє, ролі допомагають керівнику визначити ступінь винагороди кожного з членів групи.

Розподіл ролей у колективі визначає відносини між ролями, які можуть бути як формальні, так і неформальні. З часом виконання окремих ролей дозволяє створити неформального лідера з цієї ролі. Тобто працівник набуває значного досвіду, вмінь та навичок виконання цієї роботи, що дозволяє йому більш ефективно та продуктивно виконувати свої функції [3].

Одним з класиків дослідження ролей трудового колективу є М. Белбін. Він групує командні ролі за двома ознаками: характеру діяльності та напрямками діяльності людини в команді. За першою ознакою він виділяє групу “Люди дій”, в яку входять ролі мотиватора, виконавця, контролера; групу “Соціально спрямованих”, в складі якої знаходяться ролі координатора, дослідника ресурсів, командного працівника і групу “Інтелектуальні ролі”, представлену генератором ідей, аналітиком-стратегом, фахівцем. За напрямками діяльності М. Белбін групує ролі за ознаками: “Керівництво та організація роботи” (координатор, мотиватор, командний працівник); “Ідеї та пропозиції” (генератор, дослідник ресурсів, аналітик-стратег, “виконувати роботи” (виконавець, контролер, спеціаліст) [4].

Узагальнення теоретичних передумов розподілу ролей в групі (колективі) показало, що в них можна виділити деякі загальні принципи висновки і рекомендації:

1. Сутність ролі реалізується в поведінковій моделі співробітника, якій передбачені деякі функції, права, обов'язки її виконавця і очікування групи по відношенню до її виконання.

2. Припис і виділення переліку і змісту ролей в колективі не мають єдиного стандарту.

3. Якісне розподіл і виконання ролей в

колективі забезпечує приріст його трудового потенціалу за рахунок появи такого феномену, як органічна солідарність.

4. Один співробітник може виконувати кілька ролей, вибір їх варіантів визначається ситуацією.

5. Для успішності спільної діяльності в колективі необхідно підтримувати баланс ролей, що забезпечує гармонію поведінки членів колективу і націленість її на збереження і розвиток колективного трудового потенціалу.

В цілому можна зробити висновок, що рольова теорія має ряд безсумнівних переваг в дослідженні соціальних резервів трудового потенціалу колективу. По-перше, вона дозволяє розкрити механізм взаємодії співробітника і колективу. По-друге, вона є зручним аналітичним інструментом для опису ціннісно-нормативної структури колективу і місця в ній особистості.

М. Белбін відзначав, що поведінка працівників іноді не відповідає правилам делегованої йому ролі. Така нестійкість поведінки часто обумовлена здатністю людини виконувати кілька командних ролей. Особливо часто ця нестійкість проявляється у працівника, який володіє високими інтелектуальними здібностями, що дозволяють йому гнучко вибирати собі роль погоджуючи її з цілями і завданнями взаємодії з колегами.

У визначенні рольової структури трудового колективу слід звернути увагу на те, що М. Белбін пропонує виділяти командну і функціональну ролі. Командна характеризує особливості поведінки і взаємодії людини в колективі, а функціональна пов'язана зі службовими обов'язками, які повинна виконувати людина, володіючи необхідними для виконання роботи знаннями і досвідом [5].

Розподіл командних (соціальних) і функціональних ролей доцільний, коли колектив виконує широкий спектр завдань (наприклад, в проектній команді). Якщо ж цей колектив є підрозділом сфери управління, тобто виконує досить однорідний перелік робіт, виділення функціональних ролей обмежуються формальною структурою колективу. Тобто розподілом більш-менш однорідних робіт за напрямками (наприклад, відділ бухгалтерії, в якому окремі працівники нараховують заробітну плату, інші ведуть облік результатів господарської діяльності, а треті забезпечують закупівлі тощо).

Тому доцільно об'єднання командної і трудової (функціональної) ролі. Їх синтез можна визначити як соціально-трудова роль. На основі класифікації за напрямками діяльності можна використовувати три групи таких ролей за ознакою переважаючого характеру робіт: виконавчі (практичні), адаптивні (взаємодіючі) та творчі (інтелектуальні) ролі. Особливістю такого підходу є можливість виконання всіх трьох типів робіт кожним з працівників, з певною перевагою одного з типів. Тобто працівник в межах своїх обов'язків вимушений виконувати всі три типи діяльності, однак має схильність до виконання однієї з них.

Виконавча роль передбачає реалізацію на робочому місці рутинних, стандартних, технологічно

оформлених операцій. Основними характеристиками такого працівника є дисциплінованість, надійність, ефективність, орієнтація на практичні задачі. Зазвичай він є досить високим професіоналом у вузькому діапазоні. Керівник такого підлеглого характеризує як сумлінного, здатного до конструктивного контролю своєї роботи.

Перебуваючи в адаптивній ролі, працівник позитивно сприймає необхідність взаємодії з колегами в процесі виконання роботи, для нього характерними є упевненість, вміння чітко формулювати цілі, організовувати спільну роботу, він позитивно сприймає делегування повноважень самостійного прийняття рішень по роботі. У взаєминах з колегами він дипломатичний, компромісний, комунікабельний. Інтелектуальна роль акцентує увагу на багатій уяві, умінню формулювати зміст незвичайної проблеми практики і знаходити нетривіальні рішення її. Цей працівник володіє стратегічним мисленням, динамічним реагуванням на ситуацію, позитивно сприймає нестандартні ситуації, які сприймає як виклик для перевірки його потенціалу.

Таким чином, поділ і кооперація праці змушує працівників виконувати різні трудові ролі. Однак їх вивчення неможливо у відриві від соціальних зв'язків кожного індивіда, його місця і ролі в колективі.

Теорія ролей передбачає чітко поділ людей за ролями, однак в реальних трудових колективах це рідко виконується. Чисельний склад, нерівномірність обсягів робіт різного типу, мінливість завдань, які стоять перед сучасним трудовим колективом не дозволяють чітко і однозначно розподіляти працівників за ролями (особливо при значній їх чисельності).

Тому доцільно розглядати соціально-трудова ролі, які зосереджують увагу саме на функціональному розподілі, що дозволяє легше діагностувати їх стан та підвищувати ефективність праці членів колективу.

Список літератури

1. И. А. Громов, И. А. Мацкевич, и В. А. Семёнов, *Западная социология*, Санкт-Петербург, Россия: Издательство ДНК, 2003.
2. В. В. Горбунова, *Психология командоупорядочения: ціннісно-рольовий підхід до формування та розвитку команд*, Житомир, Україна: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2014.
3. Н. В. Підбуцька, та М. С. Вінніченко, "Функціональні й командні ролі учасника малої групи: аналіз досліджень", *Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти*, вип.29, с. 261 – 267, 2011.
4. R. M. Belbin, *Teams roles at work*, Oxford, England: Butterworth-Heinemann, 1993.
5. A. Furnham, H. Steele, and D. Pendleton, "A psychometric assessment of the Belbin Team-Role Self-Perception Inventory", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, Vol.66, Is.3, p. 245 – 257, 1993

¹ Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, Харків

² Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

Останнім часом стає очевидним перетворення туризму в самостійну галузь економіки, діяльність якої спрямована на задоволення потреб населення. Виконання цієї функції для туристичних підприємств і організацій тісно пов'язане з реалізацією концепції соціальної відповідальності (КСВ).

Концепція корпоративної соціальної відповідальності з'явилася у світовій науковій літературі на початку 1950-х рр. Сьогодні вона займає центральне місце в дискусії про відносини бізнесу і суспільства. За більш, ніж 60 років її існування з'явилася значна кількість різних інтерпретацій цієї дефініції. Серед них найбільшу популярність здобули: “соціальна відповідальність бізнесу”, “корпоративна відповідальність”, “корпоративна соціальна відповідальність”, “етика бізнесу”, “корпоративна філантропія”, “корпоративна стійкість”, “менеджмент зацікавлених сторін”, “соціально відповідальне інвестування” та ін.

Вагомий внесок в розвиток теоретичних аспектів КСВ внесли зарубіжні вчені, серед яких Г. Боуен, Ф. Котлер, К. Девіс, С. Ділі, М. Фрідман, Й. Шумпетер. Окремі аспекти КСВ підприємств в туристичному бізнесі представлені в роботах українських науковців: І. Акімової, М. Марцинків, Н. Діденко, О. Осінкіної, О. Лазаренко, І. Лебедева та ін.

За останні двадцять років існування соціальна відповідальність бізнесу стрімко перетворилася з абстрактного поняття в життєво важливий і загально визнаний фактор конкуренції.

Метою даного дослідження є визначення та висвітлення проблем впровадження принципів соціальної відповідальності в туристичному бізнесі.

На думку С. Король “соціальна відповідальність – це ведення або зупинення діяльності підприємства без очікування безпосередніх прибутків або збитків, спрямована на підвищення рівня добробуту суспільства або певної його частини” [1, с. 42-55].

Стандарт ISO-26000 “Керівництво з соціальної відповідальності” визначає соціальну відповідальність як відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство і довкілля через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована у діяльність всієї організації і реалізується нею на практиці взаємовідносин [2].

К. Девіс за результатами дослідження діяльності багатьох корпорацій дійшов висновку, що соціальна відповідальність бізнесу сприяє розвитку та підвищенню іміджу компаній, а її уникнення звужує економічні можливості підприємств [3, с. 70 – 76].

У науковій літературі зазначається, що соціальна відповідальність бізнесу носить багаторівневий характер. Базовий рівень соціальної відповідальності бізнесу передбачає виконання таких зобов'язань: своєчасна оплата податків, виплата заробітної плати, надання нових робочих місць. Другий рівень соціальної відповідальності бізнесу передбачає забезпечення працівників адекватними умовами не тільки роботи, але і життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери. Третій, вищий рівень соціальної відповідальності бізнесу передбачає благодійну діяльність.

Разом з тим, питання підвищення соціальної відповідальності туристичних компаній досліджені недостатньо і відстають від потреб сучасної практики управління туристичними компаніями.

Слід зауважити, що туристичні підприємства знаходяться на початковій стадії розроблення та впровадження КСВ. Тому впровадження принципів соціальної відповідальності сфері туризму стає однією з найбільш актуальних тенденцій. Це пов'язано з динамічним розвитком туристичної галузі в рамках національної економіки, її соціальної орієнтацією, а також необхідністю бути безпечною. Туристський бізнес повинен усвідомлювати економічні, соціальні та екологічні наслідки власної діяльності, де б він не працював.

Втім, слід зазначити, що туристичний бізнес сьогодні стикається з низкою проблем, серед яких недосконалість законів і нормативних актів у сфері туризму, низький рівень інвестування галузі, різкі зміни у смаках споживачів, виникнення нових конкурентів, які діють нетрадиційними методами.

Соціальна відповідальність туристичного бізнесу є своєрідною концепцією менеджменту туристичного підприємства, інструментом його стратегічної діяльності, в довершеному задумі являє собою системну діяльність з підпорядкуванням економічних завдань соціальним, є переорієнтацією в управління з короткозорої економічної політики організації на програми сталого економічного розвитку [4, с. 223 – 225].

Тому ринковий успіх туристичного підприємства визначається, насамперед, формуванням

концепції соціальної відповідальності його бізнесу, де принципового значення набуває вирішення питання, у чому полягають ключові внутрішні і зовнішні фактори його ринкового успіху

Взагалі, можна виділити внутрішню і зовнішню складові соціальної відповідальності туристичного бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1

Внутрішня та зовнішня соціальна відповідальність

Внутрішні складові	Зовнішні складові
Безпека праці	Спонсорство та корпоративна благодійність
Стабільність заробітної плати	Відповідальність перед клієнтами за якість послуг
Обґрунтованість розміру заробітної плати	Взаємодія з місцевими органами влади
Додаткове медичне соціальне страхування	Сприяння охороні навколишнього середовища
Програми підвищення кваліфікації та безперервного навчання	Відповідальність перед партнерами за виконання умов співпраці
Допомога працівникам у критичних життєвих ситуаціях	Відповідальність перед державою за виконання норм законодавства

Зовнішня складова соціальної відповідальності визначає діяльність туристичного підприємства у напрямі спонсорства і корпоративної благодійності, охорони навколишнього середовища, взаємодії із місцевою громадою і владою, готовність допомагати у кризових ситуаціях тощо.

Практична корисність соціальної відповідальності туристичного бізнесу в свою чергу може реалізовуватись через:

досконалість екологічних процесів – зростання продуктивності і доходів, економія витрат з використанням екологічно безпечних процесів туристичного обслуговування;

формування репутації підприємства – підвищення цінності бренду, економія ресурсів при налагодженні зв'язків з органами влади і контролю;

людські ресурси – економія ресурсів на залучення й утримання кваліфікованих фахівців;

доступ до нових ринків – стандартизація згідно з міжнародними критеріями (система міжнародних стандартів ISO тощо);

ефективне управління з урахуванням факторів ризику – своєчасний і оперативний доступ до інформації з компетентних джерел і можливість швидко реагувати на критичні проблеми в регіоні.

Внутрішня складова соціальної відповідальності передбачає створення належних соціально-економічних (трудова) умов для персоналу підприємства. Найбільш повно вона реалізується у межах системи соціального партнерства, яка регулює взаємовідносини основних учасників ринку праці і ефективно поєднує основні інтереси держави, роботодавців і працівників. Це виражається у гідній оплаті праці працівників підприємства, наданні соціального пакету, забезпеченні зайнятості, трудовій мотивації, перепідготовці кадрів та підвищенні кваліфікації, охороні праці та виплаті податків.

Узагальнюючи вищенаведений матеріал, слід зазначити, що соціальна відповідальність підприємства туристичного бізнесу, на наш погляд, повинна включати в себе широкий спектр діяльності, в тому числі:

розвиток і поліпшення соціальних умов пер (навчання і професійний розвиток, надання працівникам соціальних пакетів, застосування мотиваційних схем оплати праці, створення умов для праці і відпочинку і т. д.);

охорону здоров'я і безпеку праці працівників, безпеку туристів (вдосконалення техніки безпеки на робочих місцях, медичне обслуговування персоналу, профілактика професійних захворювань, підтримання санітарно-гігієнічних умов праці, охорона споживачів туристичних послуг в місцях відпочинку, виплата компенсацій за невикористані тури в зв'язку з надзвичайними ситуаціями);

розвиток місцевої громади (фінансова підтримка соціально незахищених верств населення, житлово-комунального господарства, об'єктів культурно-історичного призначення, освітніх і спортивних об'єктів, благодійність та ін.);

природоохоронну діяльність і ресурсозбереження (економне і дбайливе споживання природних ресурсів, запобігання забрудненню навколишнього середовища, особливо в рамках екологічного туризму, ефективний екологічний менеджмент в туристської діяльності).

Таким чином, соціально відповідальним можна вважати туристичне підприємство, яке управляє бізнесом, беручи до уваги всі можливі негативні і позитивні наслідки своєї діяльності в галузі екології, економіки і соціальної сфери. Концепція КСВ узгоджується з концепцією сталого розвитку туризму, більш того, є необхідним її елементом. Практична значимість дослідження полягає в можливості його практичного використання в системі управління соціальною відповідальністю підприємств туристичного бізнесу. Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробленні системи оцінювання соціально-економічної ефективності соціальної відповідальності у галузі туризму.

Список літератури

1. С. Король, "Інституційний підхід до соціальної відповідальності бізнесу", *Вісник КНТЕУ*, №3, с. 42 – 55, 2013.
2. Стандарт ISO 26000 "Настанова по соціальній відповідальності [Електронний ресурс]. Доступно: <http://istoryk.at.ua/forum/15-660-1>. Дата звернення: Берез. 18, 2019.
3. K. Davis, "Can business afford to ignore social responsibilities?", *California Management Review*, № 2, p. 70 – 76, 1960.
4. О. Ю. Березіна, "Теоретичні підходи до визначення поняття "корпоративна соціальна відповідальність", *Вісник Житомирського державного технологічного університету*, вип. 3 (53), с. 223 – 225, 2010.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Здатність світової спільноти рухатись шляхом безпечного людського розвитку значною мірою визначається можливостями та ефективною діяльністю інституційних структур, високим рівнем співпраці держав, готовністю населення, а також економічними, соціальними, політичними, екологічними та іншими умовами.

На сьогодні формування інститутів набуває рис масового явища, а “процес інституціоналізації світової економіки носить закономірний і незворотний характер” [8, с. 94].

Ключовим поняттям для чіткого розуміння цього процесу є термін “інститут”. Уперше поняття було введено у науковий обіг й стало предметом економічної теорії завдяки представникам інституціоналізму – американськими економістами Т. Вебленом, Дж. Коммонсом та У. К. Мітчеллом.

Т. Веблен інститут окреслював як “поширений образ думки про те, що торкається окремих відносин між суспільством і особистістю та окремо виконаним ним функцій” [1, с. 210]. Але представники сучасного інституціоналізму трактування терміну “інститут” дещо змінено. Д. Норт визначає, що “інститут – це правила гри в суспільстві або створені людьми обмеження, що формують їх взаємодію” [5, с. 15].

Формування інституціонального забезпечення концепції безпеки людського розвитку необхідно розглядати, перш за все, у контексті захисту прав людини, права на розвиток тощо. Загальна декларація прав людини стала першим й найавторитетнішим джерелом міжнародного публічного права із питань захисту прав людини.

Не менш важливим міжнародним документом для реалізації концепції БЛР є Декларація про право на розвиток.

Слід відзначити те, що результатом реалізації права на розвиток має бути повне забезпечення всіх прав та свобод людини, що гарантуватиме безпеку життєдіяльності і розвитку людини.

Надзвичайно важливою подією у формуванні та подальшому розвитку концепції людського розвитку стала активна діяльність ООН та створення Програми розвитку ООН, яка була заснована рішенням Генеральної Асамблеї ООН в 1965 р. і на разі продовжує бути провідною і найбільш універсальною за своїм мандатом організацією серед фондів та програм системи ООН у галузі розвитку, яка координує більшу частину технічної допомоги, що надається системою ООН.

Важливість концепції людської безпеки для міжнародного співтовариства було визнано у 1994 р. у

Доповіді Програми розвитку ООН. У прийнятій резолюція Генеральної Асамблеї 66/290, поняття “безпека людини” визначається як “підхід для надання державам-членам допомоги із виявлення та вирішення масштабних та міждисциплінарних проблем, що стосуються виживання, засобів для існування та гідності їх народів”.

З метою підтримки та розвитку концепції безпеки людини було утворено Комісію з безпеки людини, що визначає загальні керівні принципи діяльності Цільового фонду ООН з безпеки людини, а також методи підвищення результативності проектів та заходів, шляхи сприяння розумінню концепції та прийняття її в усьому світі. Зрештою для реалізації концепції у 2004 р. було створено Групу з безпеки людини.

Поширення процесу інституціоналізації, безумовно, пов'язане з появою могутніх гравців на світовій арені – міжнародних інститутів розвитку, які мають надзвичайний вплив на всі глобальні процеси. А одним із головних методів, які використовують держави для досягнення світових цілей, є співпраця. Тому становлення та розвиток ідеї безпеки людського розвитку реалізується під егідою ООН за підтримки інших міжнародних організацій, спеціальних установ, держав тощо.

Досліджуючи ключові засади людського розвитку у сучасному світі, значення міжнародних організацій, діяльність яких прямо чи опосередковано стосуються питань безпечного розвитку людського потенціалу, сприяють людському розвитку через реалізацію розроблених стратегій; наднаціональні інститути здатні формувати громадську думку з проблем розвитку людини, надавати інформацію суспільству, виступати за ті чи інші соціальні перетворення. Таким чином, наголошуємо на тому, що сучасні міжнародні організації впливають на людський розвиток та формування його безпеки, перш за все, виховуючи у людства навички до спільних дій.

Отже, сучасне суспільство не може досягти високого рівня безпечного людського розвитку без ефективної діяльності інститутів в економічному, соціальному, культурному та політичному житті [7].

Стосовно розвитку інституціоналізму в Україні, як відзначають науковці Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, однією із головних вітчизняних проблем суспільства є подолання протиріч між “старими та новими економічними й соціальними інститутами, досягнення узгодженості та координації цілей та дій суб'єктів соціально-економічної діяльності, адаптованості

різних соціально-економічних груп населення, їх вбудовування у нові моделі економічних відносин” [3, с. 53].

Таким чином, варто відзначити, що незважаючи на активну трансформацію нормативно-правового забезпечення в Україні, існує ряд недоліків, таких як: відсутність, неповнота чи суперечливість законодавчих актів у формуванні загально визнаного світовою спільнотою курсу людського розвитку.

Зокрема, тривалий час Україна залишалась осторонь курсу сталого розвитку. За весь час незалежності в Україні здійснено кілька спроб затвердити Концепцію сталого розвитку країни на законодавчому рівні. Так, запропоновані до розгляду проекти реалізації сталого розвитку було заслухано на засіданнях Верховної Ради України але не прийнято, проекти Законів наведені нижче: Проект Закону про Концепцію сталого розвитку України; Проект Закону про Концепцію переходу України до сталого розвитку; Проект Постанови про Концепцію переходу України до сталого розвитку; Проект Концепції переходу України до сталого розвитку (розроблений НАН України та направлений до Кабінету Міністрів України у 2012 р.). Зрештою лише у 2015 році Указом Президента України схвалена Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020”. Отже, Україна протягом тривалого часу перебувала у стані бездіяльності у питанні формування загальносвітового вектору розвитку на засадах сталості, що не може не віддзеркалюватись на іміджі країни на міжнародній арені через невиконані зобов’язання [4].

Вперше система заходів щодо переходу України до безпечного людського розвитку відображена у Рамковій програмі партнерства між Урядом України та ООН на 2018 – 2022 роки [6]. Програма визначає основу стратегічного планування та діяльності системи ООН в Україні на 2018 – 2022 рр. відповідно до чотирьох основних напрямів партнерства, якими є: “стале економічне зростання, довкілля і зайнятість; рівний доступ до якісних та інклюзивних послуг і соціального захисту; демократичне врядування, верховенство права і громадська участь; безпека громадян, соціальна єдність і відновлення з особливим акцентом на сході України” [6]. Інший нормативно-правовий документ – Угода між Урядом України і ПРООН, зорієнтований на формування та реалізацію стратегії людського розвитку, що забезпечить збалансоване вирішення соціально-економічних проблем збереження навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення потреб не лише нинішнього, а й майбутнього покоління. Слід наголосити, що підтримка ПРООН щодо забезпечення переходу України до людського розвитку є надзвичайно важливою, що в даний час повинно бути важливим й на державному рівні.

До того ж Уряд України висловив свою готовність щодо розбудови сучасної, стабільної, відкритої та конкурентоспроможної економіки, реформування системи державного управління з метою задоволення потреб людини та підвищення добробуту нації.

Цей намір та його впровадження є критично важливими для вирішення проблеми формування БЛР в Україні [7].

Але ситуація ускладнюється тим, що на разі в структурі органів державної влади відсутній орган або підрозділ, який би займався питаннями формування БЛР та виконанням Україною взятих на себе щодо цього зобов’язань у цьому аспекті.

Результати аналізу інституціональних аспектів БЛР демонструють, що державна політика України тривалий час була направлена на вирішення питань національної безпеки, державної безпеки, соціальної захищеності громадян, але питання безпеки людського розвитку довгий час залишалось осторонь загальнодержавної стратегії розвитку країни. Але зміцнення партнерства між урядом України та ПРООН з метою розробки системи заходів щодо переходу України до безпечного людського розвитку є надзвичайно важливим кроком у вирішенні питань економічного зростання, довкілля і зайнятості, безпека громадян та ін.

Перспективами подальших досліджень має бути аналіз доцільності та необхідності формування підрозділу (відділу) з питань формування безпеки людського розвитку в Україні.

Список літератури

1. Т. Веблен, *Теорія вільного класу*, М.: Прогрес, 1984.
2. А. А. Дем’яненко, “Передумови формування концепції людського розвитку”, *Міжнародн. наук.-практ. конф. Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України*, Кропивницький, 2018, с. 241 – 244.
3. *Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія)*. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010.
4. О. О. Мартюшева, Проекти концепції сталого розвитку України: можливість їх вдосконалення та застосування. Аналітична записка [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1566/>. Дата звернення: Берез. 21, 2018.
5. Д. Норт, *Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки*. Київ: Основи, 2000.
6. Рамкова програма партнерства між Урядом України та ООН на 2018 – 2022 роки. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.un.org.ua/images/unpf-brochure-ua_final.pdf. Дата звернення: Берез. 15, 2019.
7. В. І. Саричев, “Людський розвиток в системі державного регулювання: методологія та практика”: автореф. дис. канд. екон. наук, Київ: НДЕІ, 2016.
8. М. О. Сухорукова, “Прояви глобальної інституціоналізації фіскальної політики у світовій системі господарства”, *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, вип. 8(2), с. 94 – 98, 2016.

ДІАГНОСТИКА МАТЕМАТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ-ПРОГРАМІСТІВ

Засоби та методи діагностики успішності навчання завжди відігравали важливу роль в навчальному процесі закладів вищої освіти. Це пояснюється тим, що, з одного боку, система контролю й оцінювання якості знань має спонукати студентів до цілеспрямованої навчально-пізнавальної діяльності, з іншого – забезпечувати справедливість та об'єктивність оцінювання, відповідати існуючим світовим стандартам. Сучасні умови змушують шукати та впроваджувати нові форми та засоби діагностики, які б відповідали майбутній професії студента. Контроль та оцінювання якості отриманих студентами знань та навичок є надзвичайно важливою ланкою в організації навчального процесу. Не зважаючи на те, що діагностичні засоби покликані, в першу чергу, оцінювати результати навчання, зазвичай степінь ефективності навчального процесу в цілому напряму залежить від обраної викладачем системи контролю. Традиційною формою перевірки знань в процесі вивчення математичних дисциплін завжди були письмові контрольні роботи, теоретичного або практичного характеру. Необхідність їх проведення не викликає сумнівів, але в наш час обмеження такими видами контролю неможливе. Серед причин, що спонукають сучасного викладача розробляти та використовувати інші засоби діагностики, є такі: зменшення кількості аудиторних годин, а значить, дефіцит часу, що може бути використаний на контрольні роботи; необхідність перевірки рівня сформованості різних видів компетентностей, що має отримати студент під час навчання; зорієнтованість освіти на фахові особливості майбутнього спеціаліста; стимулювання самостійності, прагнення та здатності до самовдосконалення, розвитку творчого потенціалу студентів; відповідність світовим тенденціям та нормам щодо контролю та оцінювання знань. Автори вважають, що систему діагностики та контролю необхідно розробляти таким чином, щоб її впровадження виконувало такі функції: визначення змістового наповнення навчальної дисципліни, що вивчається; сприяння інтенсифікації навчально-пізнавальної діяльності студентів; регулювання навантаження студента протягом всього періоду навчання; забезпечення об'єктивності оцінювання результатів навчання; гарантування регулярності занять з навчальної дисципліни та заохочення студента до своєчасного виконання завдань; надання викладачеві змоги аналізувати поточний стан навчального процесу та прогнозувати його перспективи з метою коригування у разі потреби.

Не викликає сумнівів, що для студентів-програмістів володіння математичним інструментарієм має першорядне значення. Професійна діяльність в сфері інформаційних технологій передбачає здатність фахівця до аналітичного опису та дослідження різноманітних процесів та явищ, вміння будувати математичні моделі, самостійно розробляти алгоритми розв'язання практичних завдань, виконувати розрахунки значної складності тощо. Крім того, математична підготовка студентів комп'ютерних спеціальностей є вкрай важливою, оскільки закладає фундамент для подальшого набуття студентами професійних компетентностей при вивченні спеціальних дисциплін. Таким чином, під час вивчення вищої математики студентами галузі інформаційних технологій не має другорядних питань: необхідні як навички практичного розв'язання задач, так і здатність до застосування апарату теоретичного дослідження. Особливу увагу при навчанні студентів даної галузі знань слід приділяти отриманню компетентностей, пов'язаних із використанням комп'ютерного забезпечення. Пропонуємо застосовувати різноманітні пакети прикладних програм для вирішення поставлених завдань та програмувати алгоритми, що вивчаються на заняттях з вищої математики, викладач спрямовує пізнавальну діяльність студентів на їх майбутню професію. Такий підхід є важливим мотивуючим фактором для отримання фундаментальних знань. Відповідно до кожного виду навчальної діяльності студентів комп'ютерних спеціальностей викладач повинен мати в своєму арсеналі засоби перевірки:

- базових теоретичних знань;
- навичок розв'язання практичних завдань, у тому числі компетентнісно-орієнтованих;
- здатності використовувати пакети прикладних програм;
- вміння алгоритмізувати вивчені методи;
- здібність до творчої роботи.

Для діагностики якості теоретичних знань автори використовують тести змішаного теоретико-практичного змісту. Поширеною є думка, що тестування – це спрощений вид контролю у порівнянні з традиційною формою письмових колоквиумів. Про неабияку складність тестування свідчить хоча б той факт, що, за досвідом авторів, максимальна можлива сума балів на ньому майже не досягається. Для підготовки студентам пропонується використовувати інтерактивний підручник, створений зусиллями викладачів

кафедри вищої математики та економіко-математичних методів ХНЕУ ім. С. Кузнеця [1]. Конкурентоспроможність молодого спеціаліста на ринку праці визначається в першу чергу його здатністю до розв'язання конкретних задач. Найважливішими для здійснення діагностики отримання навичок розв'язання практичних завдань є компетентнісно-орієнтовані завдання, які обов'язково повинні мати прикладний характер, оскільки саме демонстрація практичної значущості отриманих знань підвищує інтерес студентів до навчальної дисципліни та сприяє активізації навчального процесу. Особливе значення для студентів галузі інформаційних технологій мають види робіт із використанням комп'ютерного забезпечення. Природно, що студенти зазвичай виявляють зацікавленість у виконанні такого типу завдань, оскільки вони мають безпосередню професійну спрямованість. Студентам-програмістам пропонується два основних види робіт: розрахунки із застосуванням систем комп'ютерної математики (MatLab, MathCad, Maple, Mathematica, Octave) та написання алгоритмів однією з мов програмування, що вивчаються в університеті (C, Python, Java).

Ці завдання виконуються студентами під час лабораторних занять з вищої математики. На кафедрі розроблені лабораторні практикуми для роботи в різних програмних середовищах [2, 3], які забезпечують методичний супровід лабораторних робіт. Під час лабораторних занять також активно використовується платформа дистанційного навчання MOODLE: саме там розміщені методичні вказівки до виконання лабораторних робіт; звіт з виконання кожної лабораторної роботи студент також відправляє в систему, де її перевіряє та оцінює викладач. Щодо самостійного написання програм, то такий вид робіт пропонується з метою створення умов для реалізації особистого потенціалу студентів, розвитку здібностей майбутнього ІТ-фахівця до автономної та відповідальної праці. В рамках кожної теми навчальної дисципліни вивчається той чи інший алгоритм розв'язання певної задачі, реалізація якого програмними засобами не тільки можлива, але й є найбільш виправданою. Найпоширенішою формою самостійної творчої роботи студентів комп'ютерних спеціальностей є створення готових до використання програмних продуктів математичного змісту. Зазвичай такі проекти виконуються спільними зусиллями групи студентів. Робота в такому форматі є надзвичайно важливою з точки зору формування професійних компетентностей, оскільки такі масштабні завдання розвивають у студентів цілеспрямованість, здатність до ефективної співпраці, покращують їх комунікативні навички, виховують толерантне відношення до співробітників.

Кожен учасник проекту є відповідальним за свою автономну компоненту, в процесі розробки якої студент невідпинно розвиває свої креативні здібності, вчиться бути відповідальним за результати своєї праці. Кінцевий результат виконання творчої роботи студенти презентують під час публічної доповіді із подальшою демонстрацією можливостей програм.

Досвід авторів дозволяє стверджувати, що в сучасних умовах навіть студенти першого курсу здатні не тільки запрограмувати певний алгоритм, але також: створити зручний для користувача інтерфейс; використати елементи комп'ютерної графіки та графічного дизайну; узагальнити модель або навпаки розглянути необхідний в певному контексті частинний випадок. Так, в останні роки студентами були створені: пакет програм, який дозволяє використовувати апарат лінійної алгебри для виконання дій над матрицями, обчислення визначників та розв'язання довільних систем лінійних алгебраїчних рівнянь; пакет для наближеного розв'язання диференціальних рівнянь тощо. До виконання творчих проектів студенти виявляють все більшу зацікавленість. Однією з причин цього, звичайно, є рейтингова система оцінювання успішності студентів. Але найголовнішим стимулом для розвитку творчих здібностей та самовдосконалення, на думку авторів, є усвідомлення майбутніми ІТ-спеціалістами того факту, що працювати їм доведеться в умовах жорсткої конкуренції. У випадках, коли студенти комп'ютерних спеціальностей виказують неабиякий інтерес власне до поглибленого вивчення математики, альтернативою формою творчої роботи може бути: участь студента у всеукраїнській студентській олімпіаді з математики; доповідь на студентській конференції; написання наукової статті під керівництвом викладача.

Розглянуті методи та засоби діагностики студентів комп'ютерних спеціальностей при вивченні вищої математики дозволяють з одного боку підвищити ефективність навчального процесу, з іншого – забезпечити адекватну діагностику й об'єктивне оцінювання рівня сформованості отриманих студентами компетентностей.

Список літератури

1. В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець, та Л. М. Афанасьєва, *Вища математика: математичний аналіз, лінійна алгебра, аналітична геометрія*, Мультимедійне інтерактивне електрон. вид. комбінованого використ. (412 Мб), Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015.
2. Т. Денисова, К. Дубовик, В. Сенчуков, та В. Титарев, *Лабораторний практикум з навчальної дисципліни "Вища математика"*, Харків : Вид. ХНЕУ, 2009.
3. О. В. Гунько, *Використання середовища Mathcad при вивченні навчальної дисципліни "Математика для економістів"*, Харків : Вид. ХНЕУ, 2010.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ

У ХХ столітті змінився характер пізнавальних процесів; виявилось необхідним вивчати складні об'єкти в економічній, технічній, соціальній сферах. Поширення системного мислення фахівців охопило економіку, яка перетворилася у “відкриту” науку через реалізацію зв'язків з філософією, соціологією, психологією, кібернетикою. З'явилися нові напрями на стику наук: педагогічний менеджмент, економічне пізнання. Т. І. Хілл зазначає: “Чим більше пізнання оволодіває своїми об'єктами, тим більш нагальною стає вимога, щоб час від часу пізнання спрямовувалося на себе з метою усвідомлення, звідки воно пішло, куди веде” [1, с.29].

Традиційно проблеми пізнання розглядалися у філософії (гносеологія, епістемологія, феноменологія, матеріалістична діалектика), а також у конкретних науках. Наприклад, історичне пізнання досліджувалося філософом А. І. Ракітовим, який визначив його значимість для науки, а також функції, особливості історичного пояснення, передбачення [2].

Метою даної роботи є обґрунтування концептуальних засад пізнання в економіці, до складу яких включено: об'єкт, предмет, призначення, структура, функції – світоглядна, методологічна, почуттєво-естетична і практична (В. А. Канке).

Об'єктивний фактор – всесвітності (глобальності), що полягає в реалізації взаємозв'язку між континентами, державами, народами у різних сферах: економічній, політичній, культурній. Унаслідок здійснення співробітництва, обміну досягненнями у сферах науки і культури, пізнання потребує нових форм. Так, проблема формування міжкультурної комунікації вимагає для свого рішення об'єднання зусиль багатьох учених: філософів, істориків, педагогів, психологів, лінгвістів. Пізнання сутності, структури, функцій, технологій формування міжкультурної комунікації є нагальною проблемою для сьогодення народів (Т. В. Колбіна).

Концептуальні засади пізнання економічних об'єктів включають такі положення:

1. Предметом пізнання економічних об'єктів є теоретико-методологічні та практичні основи їх вивчення.

2. Призначення процесу пізнання економічних об'єктів – це формування соціальної свідомості стосовно ролі економічних знань і умінь для окремої

людини, суспільства, усього світу (науковий аспект).

3. Методологічна функція процесу пізнання економічних об'єктів полягає в тому, що його результатом виступають економічні знання та способи їх здобування.

4. Почуттєво-естетична функція пізнання економічних об'єктів ґрунтується на усвідомленні цінності вчинків, почуттів, емоцій, а також здійсненні діяльності в економічній сфері.

5. Практична функція процесу пізнання економічних об'єктів реалізується через добродійну діяльність на підґрунті усвідомленості, мети, способів і результатів.

Дослідження суб'єктивного фактору призводить до розгляду людини, її суб'єктності в процесі наукового пізнання. Суб'єкт є носієм мислення та діяльності, отже необхідно розглянути його ключові характеристики в цьому контексті: здатність орієнтуватися в діяльності, ставити мету та задачі, мотивувати їх розв'язання, планувати діяльність, проектувати та впроваджувати засоби, оцінювати результати діяльності та ефективно коригувати її. Для формування суб'єктності, яка є визначальною якістю особистості, в навчальний процес необхідно впроваджувати ситуації спільної продуктивної діяльності, в яких є реальні суб'єктні відношення, а їх учасники мають змогу реалізувати весь спектр діяльності на творчому рівні в сучасному освітньому просторі.

Застосування ситуаційної технології у процесі економічної підготовки всебічно готує до творчої роботи, дозволяє сформувати високий рівень орієнтування не тільки в певній дисципліні, а й в професії в цілому. В спільній продуктивній діяльності у ситуаційній технології відбувається формування творчої особистості викладача і студента. Процес навчання побудований на дидактичних ситуаціях, які пропонуються для розв'язання, в цьому процесі відбувається суб'єктивна взаємодія викладачів та студентів з об'єктом пізнання – економічними процесами, засобами, інструментами діяльності економіста. Суб'єкт – об'єктні стосунки реалізовано через систему творчих завдань. Студент не лише засвоює знання, а й самостійно чи під непрямим керівництвом викладача займається здобуттям нового знання, засвоєнням нових способів діяльності. Творчі дидактичні ситуації обов'язково включають спільну продуктивну діяльність викладача та студентів. Спільна продуктивна

навчальна діяльність – це особливий тип соціально організованої взаємодії та взаємостосунків між викладачем та студентом, в якому забезпечено всі компоненти структури індивідуальної навчально-пізнавальної діяльності шляхом створення єдності змісту, мети, засобів досягнення результату та формування саморегуляції індивідуальної діяльності через динамічні форми співпраці всіх учасників процесу навчання. В основі ситуацій спільної продуктивної діяльності знаходяться потреби студентів, тому при формуванні пакетів дидактичних завдань необхідно забезпечувати високий рівень різноманітності та забезпечувати вибір студентів за умови мотиваційної діяльності викладача.

Розробка конкретної ситуації включає етап педагогічного проектування та етап розв'язання ситуації. В педагогічному проектуванні відбувається попередня розробка компонентів майбутньої діяльності, вибудовується модель взаємодії студентів та викладача та модель змісту. При розв'язанні ситуації спільної продуктивної діяльності створюються умови для самостійного здобуття студентом комплексних знань про об'єкт, формування вмінь професійної діяльності. Завдання, які пропонуються для вирішення, мають бути професійно орієнтованими, змістовними, мати новизну та практичну значущість, забезпечувати кілька варіантів способів взаємодії з об'єктом.

Впровадження у навчальний процес економічної підготовки ситуаційної технології зумовлює зміни у взаємостосунках між викладачем та студентами, створює нові умови, за яких відбувається управління навчально-пізнавальною діяльністю студентів на високому рівні самостійності студента, що суттєво впливає на ефективність процесу навчання. Модель пізнавальної взаємодії включає суб'єкт і об'єкт, процес та продукт цієї діяльності, конструктивний та пізнавальний аспекти, засоби забезпечення творчої діяльності та її результати. Використання ситуацій спільної продуктивної діяльності як засобу управління забезпечує високий рівень мотивації до процесу економічної підготовки, зацікавленість всіх його учасників, гарантує досягнення запланованих результатів навчально-творчої діяльності, розвиток професійно-педагогічної майстерності викладача.

Процес впровадження в підготовку студента розв'язання дидактичних проблем, в якому відбувається формування особистісних та професійних компетенцій студента, є реалізацією технологічного підходу до навчання. На підготовчому етапі розробляється проект ситуації, який містить опис ймовірних способів діяльності студентів і викладача, прогнозований результат, комплекс критеріїв та обмежень для прийняття рішення. Педагогічне проектування ситуацій включає такі етапи – моделювання, розробка проекту, прийняття рішення та конструювання. Обов'язковою складовою проектування ситуації є розробка переліку обов'язкових компетентностей, які мають бути сформовані у студентів при

розв'язанні ситуації; підбір задач; виділення основних компонентів інтелектуальних умінь студентів: вміння аналізувати, порівнювати, виділяти головне й відкидати другорядне, вміння описувати об'єкт, планувати, прогнозувати, моделювати та ін.

Викладач в процесі реалізації ситуацій спільної продуктивної діяльності має забезпечити умови для активної творчої діяльності кожного студента. Залучення студента до активної діяльності дає змогу реалізувати можливості кожного при досягненні поставленої мети. Управління навчально-пізнавальною діяльністю студентів із застосуванням алгоритмів розпізнавання, оцінки та перетворення мотивує навчально-пізнавальну діяльність кожного студента. Самоуправління проявляється в умінні самостійно оцінювати виконані дії, базується на самостійної діяльності студентів. В процесі спільної діяльності викладача та студентів відбувається прийняття рішення, оптимального за певних умов.

Суспільство та держава є замовниками на особистість з високим рівнем суб'єктності, яка здатна вирішувати професійні завдання на творчому рівні, брати за них відповідальність, організувати роботу команди та комунікацію між її членами в процесі їх вирішення, презентувати результати діяльності партнерам, замовникам та суспільству в цілому. Отже, суспільство (держава) виступає суб'єктом по відношенню до освітніх інститутів, які мають забезпечити повноцінне формування основних характеристик особистості, її готовність до здійснення професійної діяльності на високому рівні.

Філософи стверджують, що об'єктивний фактор опереджає суб'єктивний (Д. І. Широков, А. І. Петрушич). Отже, ситуаційна технологія, в якій відбувається формування суб'єктних якостей особистостей, є актуальною та рекомендується для широкого впровадження в процесі економічної підготовки студентів.

Подальші дослідження економічного пізнання будуть спрямовані на реалізацію його функцій у конкретних ситуаціях.

Список літератури

1. Т.И. Хилл, *Современные теории познания*, М.: Прогресс, 1965.
2. А. И. Ракитов, *Историческое познание*, М.: Политиздат, 1982.
3. Б. С. Гершунский, *Образовательно-педагогическая прогностика. Теория, методология, практика: учеб. пособ.* М.: Флинта; Наука, 2003.
4. С. У. Гончаренко, “Методологические и теоретические основы формирования у учащихся средней школы естественнонаучной картины мира”, автореф. дисс. д-ра пед. Наук, Київ, 1989.
5. В. Г. Кремень, *Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати* Київ: Грамота, 2005.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ПІДГОТОВКУ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ТУРИЗМУ ДО МІЖКУЛЬТУРНОГО ДІАЛОГУ

Головна мета вищої освіти полягає в тому, щоб підготувати майбутніх фахівців до активної професійної діяльності, створити умови для розвитку особистості, набуття здатності працювати в мультикультурному середовищі, сприяти творчому здійсненню спілкування з представниками різних культур, а саме: нестандартно мислити, проявляти ініціативу та креативність, генерувати й реалізовувати нові туристичні маршрути.

Людина у своїй діяльності фокусує сукупність суспільних відносин, які поміж іншим впливають і на її навчання, розвиток, виховання, соціалізацію. Її життєдіяльність і функціонування в суспільстві залежить від дії багатьох факторів. Філософія, що вивчає людину й світ у єдності, має широкі міждисциплінарні зв'язки з педагогікою, є її методологічною основою. Тому в даному дослідженні застосовано факторний підхід, що розглядає феномен "людина" через її свідомість та діяльність і дозволяє виявити суперечності в підготовці майбутніх фахівців до міжкультурного діалогу (надалі – МД) в процесі вивчення соціогуманітарних дисциплін. Такий підхід передбачає аналіз сукупності факторів (об'єктивного, суб'єктивного, особистісного та загальнолюдського), які уявляють собою соціальну систему суспільних відносин людини; указані фактори "є засобом взаємодії людини у світі, де активною силою є людина в єдності об'єктивних і суб'єктивних, особистісних і позаособистісних якостей" [5, с. 36].

Об'єктивний фактор відображає реальність та існує незалежно від людини: лише ті речі стають об'єктами, які включаються в людську діяльність, починають засвоюватися суб'єктами предметно-практично та пізнавально, при цьому об'єктивна реальність виступає як об'єкт у "чистому вигляді", у формах, що однак відображають реальність точно і всебічно [4].

Об'єктивно туристична сфера сьогодення суттєво змінила характер професійної діяльності фахівців, її структуру, зміст, організаційні форми тощо. Українське суспільство потребує нового покоління компетентних фахівців, які вмотивовані до плідної співпраці з представниками різних культур, гнучко використовують знання в професійній діяльності, мають високий рівень творчої активності, здатні орієнтуватись у швидкоплинному світі, знаходити й приймати ефективні рішення в непередбачуваних ситуаціях полікультурного середовища на засадах міжкультурного діалогу.

Тож студенти туристичних спеціальностей повинні забезпечити динамічний розвиток та конкурентну спроможність туристичної галузі нашої країни на вітчизняному й міжнародному ринках.

Отже, основним завданням підготовки фахівця туристичної галузі з високим рівнем креативності є набуття ним необхідних теоретичних знань та практично-комунікативних умінь і навичок для виконання професійних функцій у міжкультурному середовищі.

Суб'єктивний фактор відображає індивідуальні особливості людини, її креативний потенціал, який втілюється в знаряддя творчої діяльності, що постійно розвиваються та вдосконалюються під час суб'єкт-суб'єктних відносин. Цей фактор являє собою творчу силу, яка перетворюється на рушій розвитку суспільства й матеріального світу. Так, через призму фактора "людина як суб'єкт" слід чітко встановити структуру та основні функції активності цього суб'єкта, способи її реалізації та розвитку в суспільстві. На думку М. Кастельса, нове суспільство розвивається спонтанно і є результатом співпраці соціальних груп. Початок виробництва ґрунтується на технології генерування знань, обробці інформації й ефективній співпраці [3, с. 340].

Необхідність ведення діалогу з іноземними споживачами, партнерами зумовлює потребу фахівця сфери туризму до всебічного вивчення соціокультурної і психологічної природи співрозмовника, а саме: національно-культурних особливостей, релігійних поглядів, комунікативної поведінки, взаємовідносин тощо. Саме вивчення соціогуманітарних дисциплін дозволить майбутнім фахівцям туристичної сфери ознайомитися з особливостями культур різних країн, культурою міжособистісних відносин, набути досвіду міжкультурного діалогу на основі емпатії й толерантності. Інтеграція змісту зазначених дисциплін є підґрунтям посилення міждисциплінарних зв'язків у підготовці студентів указанного профілю.

Це дасть змогу конкретизувати зміст навчальної діяльності, визначити цілі та завдання кожного з етапів підготовки, диференціювати методи й засоби навчання, створити оптимальні умови для виявлення творчих здібностей майбутніх фахівців у МД. Чітке уявлення про очікуваний результат підвищить мотивацію студентів до навчання, спрямує їх на досягнення визначених цілей.

Особистісний фактор відображає активність суб'єкта, що знаходить відбиття в потребах, мотивах,

цілях творчої діяльності та визначає спрямованість і вибірковість діяльності в особистісному плані [4]. Філософами виявлено, що існує діалектична взаємодія між людиною (особистістю) і суспільством: людина – це мікросуспільство, прояв суспільства на мікрорівні, а суспільство – це “сама людина в її суспільних відносинах” [2].

Слід зазначити, що фахівці, робота яких пов’язана з креативністю та творчим мисленням, мають більше перспектив на ринку праці та є затребуваними українським суспільством.

Фахівці сфери туризму постійно перебувають у міжособистісних і міжкультурних контактах. Тож процес здійснення міжкультурного діалогу залежить від співрозмовників, які належать до різних культур, а це ускладнює його планування заздалегідь. Такий діалог відрізняється креативністю, вільним та особистим оформленням висловлювань.

Для розвитку комунікативної креативності доцільно спрямовувати підготовку на створення умов для самореалізації студентів з урахуванням їхніх вікових особливостей, потреб, цілей, інтересів, формування професійно значущих особистісних якостей і творчих здібностей.

Загальновідомо, що “людина” є головною рушійною силою в процесі розвитку суспільства, країни, світу. *Загальнолюдський фактор* є інтегральною характеристикою, що відображає роль людини в складній системі соціуму, компонентом якої вона виступає, та створює підґрунтя для впливу на функціонування системи (мотивація, досвід діяльності, цінності) через реалізацію зв’язку людини з людиною [4]. Під час професійної діяльності відбувається формування, розвиток та самореалізація особистості. Така діяльність людини вимагає засвоєння певних знань, набуття досвіду, загальнолюдських цінностей, норм поведінки, які притаманні певному оточенню тощо. Професійна комунікація майбутніх фахівців завжди відбувається в певному міжкультурному просторі.

Формування в студентів умінь та навичок міжкультурної взаємодії з представниками інших культур доцільно здійснювати через моделювання ситуацій міжкультурного діалогу в професійній діяльності, що сприяє набуттю студентами досвіду творчої діяльності в співпраці з діловими партнерами та клієнтами на основі емпатії, толерантності.

На основі розглянутих взаємопов’язаних факторів, що впливають на процес підготовки студентів до МД, доцільно визначити відповідні умови, розробити модель їх реалізації, що конкретизує зміст, методи й форми підготовки, визначити технологію формування готовності до МД, яка забезпечить діалогічну взаємодію учасників педагогічного процесу й дозволить його коригувати через зворотній зв’язок між ними.

Таким чином, підготовка майбутніх фахівців сфери туризму до МД може бути сформованою завдяки організації навчальної діяльності за певних умов, під час вивчення соціогуманітарних дисциплін, які сприяють набуттю досвіду творчої міжкультурної комунікації, що дозволить їм у майбутньому успішно вести ділові переговори з іноземними туристичними компаніями, пропонувати й реалізовувати пакети послуг іноземним клієнтам, засвоювати досвід туристичної діяльності.

Список літератури

1. Л. А. Євдокімова-Лисогор, Підготовка фахівців сфери туризму до міжкультурного діалогу в процесі навчально-творчої діяльності, Наукові праці вищого навчального закладу “Донецький національний технічний університет”, Серія: Педагогіка, психологія і соціологія, Всеукр. наук. зб. – Красноармійськ., № 2 (17), 2015, с. 40-45.
2. М. С. Каган, Философия культуры, СПб.: Петрополис, 1996.
3. М. Кастельс, Информационная эпоха: экономика, общество и культура, М.: ГУВЦЭ, 2000.
4. В. А. Лекторский, Философская энциклопедия, Т. 4, М.: Политиздат, 1967.
5. А. И. Петрушич, Человек как диалектическое единство факторов, Человек: Философские аспекты сознания и деятельности, Минск: Наука и техника, 1989.

DEVELOPING A MODEL OF EFFICIENCY OF INVESTMENT IN THE SECURITY OF BANKING INFORMATION IN ABS

Analysis methods of assessments of the effectiveness of investments in Information Security (IS) showed that the formation of an objective assessment of the efficiency of investment in the security banking information (Bin) in automated banking systems (ABS) very laborious process, and usually evaluation of security measures in banking sector organizations (OBS) reduced to finding categories: ROI, "Return on Investment", investment rate of return; TCO, "Total Cost of Ownership", total cost of ownership; PB, "Payback Period" payback.

To assess the costs of security BIn to use the OBS approach proposed in [1]. The specificity of the approach proposed is based on a mathematical model of synergetic threat assessment and improved model of the offender based on a synergistic approach improved classifier threats ABS [1] And reduced to the calculation of a security risk BIn in ABS in terms of simultaneous action on the system of information security threats, cyber-security and safety information. This approach allows us to evaluate the continuity of the functioning of business processes (processes information) and the ABS coefficient of internal rate of return on investment.

Presentation safety BIn as an information process, not a product, makes it possible to interpret the security of information assets as a multi risk management violations of safety OBS. As a result, risk management can achieve balance information risks for the activities of OBS, reducing the potential threat of hybrid components for security, IS, cyber security (CS), of information (SI) aimed at computing facilities that process information resources. The results of the balance of risk information assets BIn selection is an effective method of control that allows to pinpoint BIn security settings and get the best return on investment for the construction IS in ABS [1]. The formal description of the model estimates of investments in security BIn OBS, subject to necessary counter threats to hybrid BIn in ABS can imagine [1]:

$$W_{ABS}^{effinv} = \left\{ I_{O^{ABS}}, \Delta^{ABS}, \{DF^{ABS}\}, rang^{ABS}, \{SZ^{ABS}\}, d^{ABS}, D^{ABS} \right\} \\ \left\{ ROI^{ABS}, NPV^{ABS}, ROSI^{ABS}, r^{ABS}, CV^{ABS}, OU^{ABS} \right\}$$

where $I_{O^{ABS}}$ – the value of information assets; Δ^{ABS} – a sign of cost-effectiveness; $\{DF^{ABS}\}$ – set of sources of threats to the safety components: IS, CS, SI BIn ABS [1]; $rang^{ABS}$ – Rank development process technical means of information protection (TMIP); $\{SZ^{ABS}\}$ – set TMIP [10]; d^{ABS} – present value of cash flow; ROI^{ABS} – rate of return on

investment; NPV^{ABS} – the net present value; $ROSI^{ABS}$ – ROI TMIP; r^{ABS} – factor of profitability in the security BIn; CV^{ABS} – the degree of risk per unit of average income; D^{ABS} – income from the use TMIP; OU^{ABS} – estimate of income from the use TMIP. The importance of information assets BIn evaluate the expression:

$$I_{O^{ABS}} = \frac{E_{BIn}^{ABS}}{Y_{BIn}^{ABS}} \quad (1)$$

where E_{BIn}^{ABS} – the cost of information resources (IR BIn) BIn; Y_{BIn}^{ABS} – capital invested in the operation of the IP BIn.

Signs of cost effectiveness Δ^{ABS} evaluate the expression:

$$\Delta^{ABS} = \frac{e}{b} \quad (2)$$

where e – expected economic effect; b – TMIP development costs.

If a commercial bank OBS weighs feasibility of a project, in the simplest case, it can calculate the provided net cost of NPV^{ABS} income and expenses that will project and compare them. In other words, the return on investment should exceed the costs and profitability OBS establish their own [1].

$$ROI^{ABS} = NPV_{inv}^{ABS} - NPV_{zt}^{ABS} \quad (3)$$

where NPV_{inv}^{ABS} – income from investments in TMIP ABS; NPV_{zt}^{ABS} – costs TMIP ABS; ROI^{ABS} – return on investment in TMIP ABS.

The same approach applies to assess the feasibility of investing in the security BIn in ABS. The main difference – investments in security BIn in ABS is not profitable, but only hypothetically prevent costs. Thus, TMIP OBS ABS should prevent costs more than the money spent on their development and implementation in TMIP ABS, which will talk about ROI TMIP ($ROSI^{ABS}$):

$$ROSI^{ABS} = NPV_{zbtstzi}^{ABS} - NPV_{zvtstzi}^{ABS}, \quad (4)$$

where $NPV_{zbtstzi}^{ABS}$ – the cost of removal without compromising security embedded TMIP; $NPV_{zvtstzi}^{ABS}$ – the cost of removal of compromised security with embedded TMIP. This net present value NPV^{ABS} calculated by the expression:

$$NPV_{zbtstzi}^{ABS} = \sum_{i=1}^N \frac{ALE_i}{(1+r)^i}, \quad NPV_{zvtstzi}^{ABS} = C_{sz} + \sum_{i=1}^N \frac{ALE_i}{(1+r)^i} \quad (5)$$

For improving synergies in the security BIn ABS hybrid in terms of countering threats to security

components: IS, CS, SI integration of threats should be considered: $DF^{ABS} = \{V^{NS}\} \cup \{V^{AS}\}$ (6)

When BIn risk calculation method applicable. Annual loss expectancy – ALE, is the expected loss in each period of evaluation:

$$ALE^{ABS} = \sum_{i=1}^n I(O_{DF}^{ABS}) F_i \quad (7)$$

where $\{O_{DF}^{ABS}\}$ – set of threats; $I(O_{DF}^{ABS})$ – cost implications of the threat; ALE^{ABS} – the expected loss on sale; F_i – Frequency (feature) of threats.

Present value of cash flow d^{ABS} estimated by the expression: $d^{ABS} = D_r + ROI^{ABS}$ (8)

where D_r – discount rate; ROI^{ABS} – return on investment in TMIP ABS.

ROI factor security BIn r^{ABS} calculated by the expression:

$$r^{ABS} = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1 + ROSI^{ABS})^t}, \quad (9)$$

Assessment of degree of risk per unit of average income CV^{ABS} obtain using the expression:

$$CV^{ABS} = \frac{\sigma(E)}{\mu(E)} \quad (10)$$

where $\sigma(E)$ – standard deviation costs of the TMIP; $\mu(E)$ – expectation for realization TMIP.

Income D^{ABS} the use TMIP evaluate the expression: $D^{ABS} = Cost_1 P_D - Cost_2 (1 - P_D)$, (11)

The proposed model is based on an assessment of investment in the security BIn OBS hybridity based on threats BIn in ABS and discounting of future cash receipts and expenses. Thus, this model takes into account the change in the security BIn investment OBS over time. Changes in the investment process safety BIn OBS described as a finite automaton H^{ABS} , which describes the state of expression [1]:

$$H^{ABS} = \langle S^I, value, \Pi, S_0^I \rangle \quad (12)$$

Function Conversion investments Π from state k to state j is estimated by the expression:

$$\Pi = S_k^I \times value \rightarrow S_{k+1}^I \times value \rightarrow \dots \rightarrow S_j^I \quad (13)$$

Assessment of potential losses U^{ABS} get information assets from the expression:

$$U^{ABS} = p_{r_j} u_j \quad (14)$$

Calculation of the probability of at least one threat for each asset is performed by the expression:

$$p_{r_j} = 1 - \prod_{i=1}^m (1 - pr_{ij}) \quad (15)$$

Thus, estimates of total expected loss OU^{ABS} consists of potential losses and is determined by the expression:

$$OU^{ABS} = \sum_{j=1}^n U^{ABS} \quad (16)$$

The estimations allow for the synergy and hybridity threats to safety components, IS, CS, SI BIn in ABS to provide qualitative and quantitative indicators of

investment in the security BIn: ROI^{ABS} (rate of return on investment), NPV^{ABS} (ret present value), $ROSI^{ABS}$ (ROI TMIP). This approach allows fast and timely to assess the profitability of investing in the security BIn in ABS, which enhances the safety of ABS in general.

Proposed to use the total cost estimate of costs to eliminate the impact of threats and other causes disabling TMIP and total payments financing. Estimated total value of expenses M^{ABS} eliminate the consequences of threats and other causes disabling TMIP carried by the expression:

$$M^{ABS} = \sum_{i=1}^m C_i \quad (17)$$

Estimated total payments c_i funding sources formed

$$\text{by the formula: } c_i = \sum_{j=1}^n A_{i,j} \quad (18)$$

where c_i – total payments j -th source of funding; $A_{i,j}$ – payment of the j -th source of funding; $i, j = 1 \dots n$; n – number of funding sources.

The proposed model of efficiency investments in the security BIn OBS allows for efficiency investments by minimizing the cost of security BIn in ABS OBS in terms of countering threats to security components: IS, CS, SI, their integration of hybridization and synergy.

Minimize security expenses BIn in ABS OBS conducted the optimization process that reflects the following expression:

$$\min(E_1^{ABS} b_1 + E_2^{ABS} b_2 + \dots + E_j^{ABS} b_n) \quad (19)$$

Summarizing the parameters used in the framework of the proposed model, we define the integral criterion of efficiency of investment in the security BIn OBS using the

$$\text{expression: } W_{ABS}^{effinv} = \sum_{i=1}^N w_i M^{ABS} \quad (20)$$

Thus, the model of efficiency investments in the security BIn in ABS can be in different states S^{ABS} , which can be described as the following sets:

$$S^{ABS} = \{S_1^{ABS}, S_2^{ABS}, \dots, S_m^{ABS}\} \quad (21)$$

where S^{ABS} – the set of possible states of the model; S_1^{ABS} – the initial state of the model; S_m^{ABS} – the final state of the model.

Thus, the method of evaluating the effectiveness of investments in the banking information security in automated banking systems which is based on a composite index investing to optimize the cost of funds for the construction of a system of information security in terms of hybrid threats of information security cyber-security and safety information.

References

1. R. Hryshchuk, S. Yevseiev, and A. Shmatko, *Construction methodology of information security system of banking information in automated banking systems: monograph*, Vienna: Premier Publishing s. r. o., 2018.

РОЗВИТОК КУЛЬТУРНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО-ФІЛОСОФСЬКИЙ АСПЕКТ

Одним із головних аспектів розбудови незалежної України стала проблема пошуку нової культурної ідентичності. Найважливішим інструментом вирішення цієї проблеми є культурна політика, оскільки саме культура, за умов забезпечення державою її повноцінного функціонування, створює творчий інтелект, розум і високу духовність особистості, що виступає головним засобом виходу суспільства на нові рівні цивілізації. Культурну політику розглядають як сукупність ідеологічних принципів та практичної діяльності щодо регулювання тенденцій розвитку духовно-ціннісних аспектів суспільного буття. Культурна політика – це комплекс науково обґрунтованих заходів для всебічної соціокультурної модернізації суспільства, структурних реформ у всій системі культуротворюючих інститутів, утвердження нових принципів пропорціонування участі держави і громадськості в соціальному і культурному житті [1, с. 17]. Іншими словами, під культурною політикою розуміють заходи, які стосуються культури на місцевому, регіональному або міжнародному рівнях, зосереджені на культурі як такій, або призначені для здійснення безпосереднього впливу на окремих осіб, групи або суспільства, в тому числі на створення, виробництво, поширення та розподіл культурної діяльності, культурних товарів та послуг, а також доступ до них. Суб'єктами культурної політики є держава, міжнародні організації, політичні партії, громадські об'єднання та рухи. Культурна політика покликана задовольняти культурні потреби широких мас населення, сприяти культурному прогресу, забезпечити єдність національного культурного простору країни [2, с. 46].

Слід відмітити, що проблематика культурної політики сформувалася у нерозривному зв'язку із зростанням участі держави в суспільних процесах, що сприяло виокремленню культурної політики з усього комплексу регулювання, як самостійного напрямку, яке охоплює своїм впливом специфічну сферу життєдіяльності людей. Культурна політика визначається як один із засобів збереження гуманістичного вектору розвитку сучасного людства, досягнення збалансованого науково-технічного, економічного і духовного поступу суспільства, збереження і розвитку його культурної ідентичності.

Завдання культурної політики демократичної держави передбачає формування концептуальних уявлень про місце і роль культури в соціумі, виявлення пріоритетних цілей розвитку культурної діяльності, створення відповідних програм її забезпечення, реалізацію цих програм за допомогою розподілу різних видів ресурсів.

Реалізація культурної політики в Україні повинна ґрунтуватися на принципах, що відповідають європейським моделям соціокультурного розвитку, враховуючи кризові явища в українському суспільстві. Такими принципами, на наш погляд, мають бути:

прозорість та публічність: це стосується різноманітних програм і проєктів, органів державної влади й державних установ, а також недержавних і комерційних організацій, що беруть участь у державних програмах;

принцип відкритості: державні програми та дії у сфері культури обов'язково мають оприлюднюватись, широко висвітлюватись засобами масової інформації та бути доступними для громадськості і фахової оцінки;

принцип демократичності: культурна політика є спільною справою держави і суспільства. Держава в особі своїх установ та відповідальних представників, передусім підтримує, розвиває, надає можливості для ініціативи учасників культурного життя, уникаючи директивного керування. Культурна політика проводиться в інтересах найширших верств населення відповідно до культурних потреб і прагнень громади. Реалізація культурної політики не може порушувати соціальні, політичні й культурні права громадян – натомість ці права є базовими при визначенні всіх складових культурної політики;

принцип толерантності та деідеологізованості: культурна політика не повинна підпорядковуватись жодній ідеології чи окремому соціальному інтересу, а має відображати загальносуспільні прагнення Української держави. Світоглядною основою культурної політики повинні бути права людини та загальнолюдські цінності. У культурній політиці неприпустимі прояви расової, національної, гендерної, соціальної чи політичної дискримінації. При цьому політична і громадянська єдність української нації становить основу збереження культурної самобутності та плідного культурного співіснування громад;

принцип комплексності, системності й цілеспрямованості: культурна політика є невід'ємною від соціальної політики держави, її складовою й тісно пов'язана з іншими напрямками означеної державної політики. Культурна політика здійснюється в загальному контексті забезпечення сталого соціально-економічного, політичного, духовного розвитку країни, сприяє вирішенню макросоціальних, загальносуспільних завдань; враховує весь комплекс проблем, факторів і взаємовпливів, які притаманні сфері культури. Пріоритети, цілі, механізми, програми та заходи культурної політики повинні узгоджуватися між собою, бути змістовно взаємопов'язаними, орієнтуватися на ефект комплексної дії. Адже, культурна політика не лише реагує на культурну ситуацію, а й активно формує її в бажаному напрямі, цілеспрямовано створює нову культурну реальність;

принцип цивілізованості, компетентності та ефективності: культурна політика в Україні повинна здійснюватися відповідно до європейських та світових стандартів, враховуючи відповідні міжнародні акти та угоди за лінією ЮНЕСКО та інших міжнародних організацій. Культурна політика формує імідж України у світі та є однією з ключових форм присутності країни у світовій спільноті. Вона покликана забезпечити конкурентоспроможність національної культури у світі, продуктивно відповідати на виклики сучасності. Для цього вона повинна будуватися на основі соціально-філософського аналізу культурної ситуації в країні та за її межами, чітко співвідносити цілі та засоби, завдання культурного розвитку і наявні ресурси, уникати декларативності та безвідповідальності планів та рішень, спиратися на об'єктивні розрахунки й прогнози. Культурна політика, на нашу думку, повинна передбачати створення такої моделі культурного розвитку, яка забезпечувала б його самовідтворення, тобто культурний розвиток повинен сам продукувати ресурси для свого подальшого власного розгортання (самозабезпечення культурного розвитку);

принцип інноваційності: орієнтація розвитку культури на інноваційні, творчі підходи в управлінні та формах вираження. При цьому передбачається, що новаторство є одним із головних критеріїв оцінки успішності виконання політичних завдань у сфері культури [3, с. 85–89].

Слід зазначити, що окрім названих, важливі також принципи врахування історичних, культурних, етнічних і конфесійних особливостей; розширення кола суб'єктів, що беруть участь у формуванні та реалізації культурної політики; моніторинг опосередкованої дії культурної політики на різні сфери життя суспільства.

По-перше, культурна політика у філософському вимірі визначається як один із засобів досягнення збалансованого поступу суспільства з метою створення сприятливих умов для

розвитку культурних індустрій, формування цілісного культурного простору.

По-друге, культурна політика виступає інтегруючою формою самототожності особистості й суспільства в сучасному етнонаціональному просторі України. Вона є чинником конституювання національної ідентичності шляхом конструювання соціально актуальних смислів і форм нового соціокультурного простору, що формується в сучасній Україні.

Осмислення сучасної соціокультурної ситуації в Україні дає підстави зробити обґрунтоване припущення щодо цілком закономірної онтологічної зумовленості цієї фази еволюції культури, оскільки вона досить органічно вписується в контекст основних культурно-владних вимірів перехідного суспільства. Слід підкреслити, що стан справ у культурній галузі суттєво впливає практично на всі сфери суспільного життя, на формування ставлення населення до кардинальних соціальних трансформацій.

Орієнтація культурної політики на створення культурного різноманіття передбачає розвиток творчості, стимулювання соціальної ініціативи, прагнення держави до взаємовигідного діалогу з громадськістю у питаннях культурного розвитку. Даний напрям культурної політики означає децентралізацію управління культурою, уникнення будь-якої стандартизації культурного виробництва й споживання, створення умов для взаємного збагачення різних типів культур [4, с. 123–125].

Отже, нова культурна політика, основу якої складає відродження національних традицій та пам'яток народної культури, визначає цілий комплекс проблем регулювання сфери культурно-історичної спадщини: правових, економічних, соціальних та інших. Таким чином, нова культурна політика сучасної України сьогодні покликана визначати насамперед такі пріоритети, як відродження культурної спадщини для відновлення духовності й моральності суспільства; створення за допомогою державних структур необхідних умов для вільного вибору культурних цінностей і видів творчості в соціокультурному розвитку людини.

Список літератури

1. М. В. Еппл, *Культурна політика і освіта*, Київ : Веселка, 2002.
2. С. Дрожжина, "Вплив євроінтеграційних процесів на формування сучасної культурної політики України", *Культура народів Причорномор'я*, № 80, с. 46–48, 2006.
3. О. А. Гриценко, Г. О. Андрес, та І. С. Булкіна, *Культурна політика в Україні : аналітичний огляд*, К. : УЦКД, 2007.
4. A. Edgar and P. Sedgwick, *Key concept in cultural theory*, London – N.–Y.: McGraw–Hill, 1999.

ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ E-LEARNING ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Впровадження електронного навчання у найрізноманітніших формах у світовий освітній простір не викликає жодних сумнівів. Тренд використання електронного навчання у поточній практиці навчальних установ та бізнесових структур різного рівня став глобальним, що зумовлено не тільки особливостями розвитку освітніх систем світу, але і економічними чинниками, що є в багатьох випадках основним рушієм змін та інновацій у освітній сфері. Тому окремим завданням постає забезпечення якості освіти у системах e-learning та адаптація (або створення) відповідних інструментів.

Донедавна питанням оцінювання та забезпечення якості електронного навчання з боку державних (національних) регуляторів та безпосередньо закладами вищої освіти приділялося замало уваги. Це було зумовлено інноваційністю та становленням електронного навчання як такого. Тепер на європейському рівні особливої уваги оцінюванню якості електронного навчання приділяють організації EADTU (the European Association of Distance Teaching Universities) та EFQUEL (the European Foundation for Quality in E-Learning).

Оцінка якості електронних навчальних програм у Європі знаходиться у початковій стадії [1]. Так, національні агенції у Норвегії (NOKUT) та Швеції (NAHE) розробили короткі критерії до оцінювання електронного навчання, у Великій Британії (QAA) було створено відповідні рекомендації, однак їх використання не є обов'язковим для навчальних закладів. Європейська асоціація забезпечення якості вищої освіти (the European Association for Quality Assurance in Higher Education (ENQA)) та інші національні агенції (the National Association for Developmental Education (NADE, Norway), the Joint Information Systems Committee (JISC, UK), та the Higher Education Academy (HEA, UK)) сфокусувалися на створенні єдиних рекомендацій з оцінювання електронного навчання [1].

Підходи до оцінювання e-learning можуть значно варіюватися у відповідності до рівня управління або використання зазначених систем. Умовно за рівнем спорідненості підходи до оцінювання електронного навчання можна об'єднати до таких груп:

1) підходи до оцінювання e-learning професійними асоціаціями закладів вищої освіти, відповідними міністерствами та іншими державними регуляторними інституціями;

2) підходи до оцінювання e-learning безпосередньо закладами вищої освіти;

3) підходи до оцінювання e-learning студентами, асоціаціями студентів та роботодавців.

Особливостями підходів до оцінювання e-learning зазначеними групами зумовлюється не тільки рівнем управління (або відношенням до процесу створення-споживання освітніх послуг), але і очікуваннями щодо електронного навчання. Оскільки стейкхолдери ринку освітніх послуг мають різноспрямовані цілі та мотиви впровадження і використання e-learning, то й оцінюють електронне навчання з принципово різних позицій. Проаналізуємо мотиви та цілі впровадження та використання електронного навчання закладами вищої освіти.

Мотиви впровадження електронного навчання закладами вищої освіти Європи добре висвітлені у звіті Європейської асоціації університетів [2], серед яких:

розширення лав студентської аудиторії за рахунок інтернаціоналізації та доступу до сільської місцевості (оскільки негативні демографічні тенденції значно скоротили обсяги набору студентів);

залучення працюючого населення до лав студентства за рахунок гнучких систем подання курсів (електронного навчання);

подальша комерціалізація навчання (а отже і необхідність залучення додаткових коштів);

можливість залучення грантових коштів від урядів та некомерційних організацій на впровадження електронного навчання (під егідою проектів доступного навчання та подолання цифрових розривів).

До провідних мотивів впровадження електронного навчання у 2015 році Європейські освітні заклади зазначили такі (рис. 1).



Рис. 1. Провідні мотиви впровадження електронного навчання [2]

Отже, впровадження електронного навчання у освітні пропозиції закладів вищої освіти пов'язані, у

першу чергу, із фінансовими мотивами та очікуваннями.

Однак, досвід впровадження систем електронного навчання закладами вищої освіти не є однозначно позитивним, про що свідчить опитування [3]. Близько 10% опитаних університетів або сумніваються у економічній доцільності впроваджуваних електронних курсів, або отримали негативний досвід їх впровадження.



Рис. 2. Досвід впровадження електронного навчання [3]

Найбільш широкого використання набули саме форми змішаного навчання, оскільки вони надають низку зрозумілих та простих фінансових та педагогічних переваг.



Рис. 3. Педагогічні переваги впровадження електронного навчання [3]

Зазначені педагогічні переваги впровадження електронного навчання пов'язані не лише із самою інноваційністю форми подання навчання та викладання, але і з необхідністю покращення контенту та педагогічного дизайну через прозорість та доступність систем оцінювання, яку надає електронне навчання.

Однак, забезпеченню якості електронного навчання з боку закладів вищої освіти приділяється недостатньо уваги, про що свідчить результати опитування. Наприклад, згідно опитування EDUCAUSE [4], три чверті керівників закладів вищої

освіти певні, що якість електронного навчання є такою ж, або навіть вищою за відповідні традиційні (аудиторні) курси. Однак, стратегій розвитку електронного навчання закладу мають не більше 49%, а впроваджені системи оцінювання якості електронного навчання не більше 29% [3]. Саме тому, впровадження систем оцінювання та забезпечення якості електронного навчання є вкрай необхідним для закладів вищої освіти.

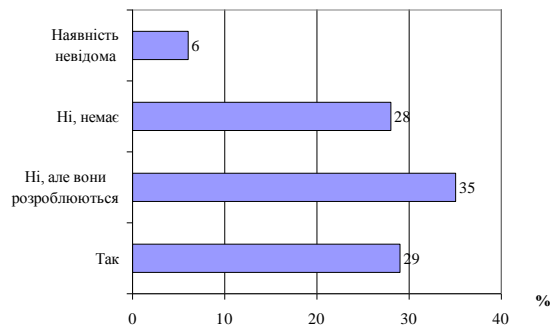


Рис. 4. Наявність внутрішніх стандартів забезпечення якості електронного навчання [3]

Безпосереднє опитування Європейських університетів у межах дослідження Європейської асоціації університетів [3] встановило, що лише для 23% вищих навчальних закладів встановлено зовнішні вимоги до якості електронного навчання. Отже наразі вибір систем та інструментів оцінювання електронного навчання залишається переважною перевагою закладів вищої освіти.

Висновки. Необхідність забезпечення гідної якості систем e-learning є нагальним завданням кожної національної освітньої системи, яка має враховувати інтереси усіх зацікавлених сторін. Саме тому українській освітній системі необхідно обрати та впровадити зважений підхід до оцінювання результатів e-learning, що враховуватиме інтереси суспільства, закладів вищої освіти, а також студентів та роботодавців країни. І зваженість підходу має полягати не тільки в урахуванні інтересів стейкхолдерів, але і у врахуванні поточних можливостей та особливостей освітньої системи.

Список літератури

1. J. Grifoll, E. Huertas and A. Prades, Quality Assurance of E-learning. *European Association for Quality Assurance in Higher Education*. Helsinki: ENQA, 48 p., 2010.
2. A. Surssock, *Trends 2015: Learning and Teaching in European Universities* European University Association. Brussels: EUA, 128 p., 2015.
3. M. Gaebel, V. Kupriyanova, R. Morais and E. Colucci, *E-Learning in European Higher Education Institutions. Results of a mapping survey conducted October–December 2013*. Brussels : EUA, 92 p., 2014.
4. C. Dondi, *E-Learning quality in European universities: different approaches for different purposes*. UNIQUe, 108 p., 2007.

МАНІПУЛЯТИВНІСТЬ У ДИСКУРСІ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА

Демократичність дискурсу соціальних медіа підтверджується доступністю інформації в інтернет-середовищі – йдеться про широке трансляційне покриття аж до необмеженої кількості учасників, досяжність інформації з будь-якої точки зв'язку. Доступність пов'язана не тільки з технічними параметрами, а й з феноменом нової соціальної організації: учасники інтернет-комунікації не розділені відстанями, політичними кордонами чи мовними бар'єрами. З огляду на це цілком виправданим видається визначення мережевого простору як “віртуальної агори та експериментального комунікативного майданчику XXI століття” [1, с. 47].

Треба звернути увагу на те, як фахівці визначають соціальні медіа. Так, соціальні медіа [2] – це Інтернет сервіси, призначені для масового розповсюдження вмісту, де вміст створюють самі користувачі, і автором може бути кожен, на протилежність традиційним медіа, де авторами є попередньо відібране і обмежене коло людей.

Очевидно, крім соціальних мереж до соціальних медіа відносять як мінімум дві інші великі групи – блоги (зокрема стенделоун, блогхостинги, мікроблоги та ін.) та контент хостинги (фотосервіси на зразок instagram та flickr, відеохостинги на зразок Youtube, хостинги для слайдів, документів, музики – slideshare, scribd, soundcloud та ін.)

До соціальних медіа не варто зараховувати Інтернет медіа, які призначені для особистого чи групового спілкування, але не для масової публікації – електронна пошта, сервіси миттєвих повідомлень, онлайн ігри та віртуальні світи.

Дискурс соціальних медіа передбачає діалогічність і полілогічність, постійний і повноцінний зворотний зв'язок, реалізований в нових комунікативних форматах, що визначає його демократичність. У результаті інтернет-комунікація інтенсифікує міжособистісні відносини, що проявляється у соціалізації та консолідації як окремих індивідів, так груп і співтовариств в цілому, і сприяє реалізації інтеграційної функції соціальних медіа – формування колективної ідентичності через об'єднання авторів за життєвими позиціями й інтересами, цим самим перетворюючи соціальні медіа у “простір соціальної взаємодії”, що сприяє формуванню громадянського суспільства [3, с. 98].

Своєрідність протікання процесів міжособистісного сприйняття в Інтернеті призводить до того, що територіальна доступність і фізична привабливість втрачають своє регулююче

значення, а спілкування будується завдяки подібності установок, переконань і цінностей. Основними категоріями соціальної мережі є довіра, думка, вплив та репутація [4, с. 92]. Саме тому для інтернет-дискурсу, і особливо для дискурсу соціальних медіа, характерний істотний вплив лідерів думки – учасників, інформація від яких сприймається, транслюється і використовується значною аудиторією. Ці явища є важливими, оскільки комунікаційний та мотиваційний потенціал соціальних медіа також зумовлює функцію організації прямої громадянської дії.

У структурі створення маніпуляційних дій можна виділити кілька основних елементів психологічного впливу [5, с. 474 – 480]:

1) внесення і акцентуація інформації, що здається маніпульованому об'єкту (індивіду, групі) об'єктивною і необхідною в даний момент часу;

2) пошук і масований цільовий вплив на “слабкі місця” в сприйнятті цільовою групою інформації, що призводить до виникнення паніки, невмотивованого протесту, тривоги, ненависті та інших дій;

3) досягнення мети маніпулятора за рахунок отримання повного контролю над діями суб'єкта маніпуляції, створення ним необхідних маніпулятору результатів, не усвідомлених, але підтримуваних ним.

При цьому у дискурсі соціальних медіа практично не існує “авторитетів на високих п'єдесталах”, “зірки” – медійні чи політичні, перебувають “на відстані одного кліка”. Монологічна форма комунікації, коли немає змоги вступити в дискусію, висловити свою думку або хоча б “лайкнути”, учасників цього дискурсу не цікавить. Завоювати її можна, лише “зафрендившись” із нею [6]. Характерна для учасників дискурсу соціальних медіа скептичність у ставленні до авторитетів парадоксальним чином поєднується із відкритістю для впливів стереотипів та маніпуляцій – виду психологічного впливу, використання якого призводить до прихованого збудження у реципієнта намірів, що не збігаються з його актуальними бажаннями [7, с. 59].

Вплив стереотипів і установок посилює поширеність стратегії добудовування комунікативної ситуації або образу партнера з огляду на елементи анонімності та відсутності невербального спілкування, що потенційно може підвищити рівень маніпулятивності комунікативного процесу в цілому [8, с. 41–43].

Як доводять вчені [9], маніпуляція пов'язана із

цілеспрямованим впливом для досягнення заздалегідь спланованих результатів. При цьому у маніпулятора проявляється таке ставлення до партнера із взаємодії, коли він сприймається не як самостійна особистість, а як засіб для реалізації прихованих інтересів і потреб маніпулятора без врахування інтересів волі й бажань партнера. У результаті такої підміни партнер починає усвідомлювати викликані у ньому інтереси як свої власні. Серед дієвих масово-інформаційних маніпулятивних прийомів необхідно назвати наклеювання ярликів для дискредитації певних осіб або ідей без будь-яких доказів; уживання концептуальних метафор (зокрема, і політичних), інвектив, трансформацію відомих фразеологізмів та утворення перифрази (особливо у заголовках), активне залучення крилатих висловів тощо.

Дослідники Н. Л. Лігачова, С. М. Черненко, В. Ф. Іванов [10, с. 4–43], у своєму моніторингу навели способи маніпулювання інформацією, які дають можливість маніпулювати масовою свідомістю. Зокрема, серед способів маніпулювання інформацією можна виділити наступні:

- спотворення інформації за допомогою неповної, односторонньої подачі;
- фабрикування – видавання інспірованої інформації за реальну;
- редагування інформації – додавання власних домислів та коментарів;
- інтерпретування інформації у вигідному для маніпулятора світлі;
- приховування інформації;
- вибіркоче наведення фактів у залежності від позиції ЗМІ;
- супроводження матеріалу заголовком, який не відповідає змісту;
- опублікування правдивої інформації тоді, коли вона втратила свою актуальність;
- подання неточної цитати – «виривання» її із контексту, внаслідок чого вона змінює свій зміст.

До поширених прийомів маніпулювання також відносять маніпулювання цифрами. Потенціал маніпулятивності дискурсу соціальних медіа зумовлений, серед іншого, його високою експресивністю. Експресивність пов'язана з одного боку, із індивідуалізованістю соціальних медіа, що покликані дати можливість користувачам створити власне представництво у віртуальній реальності, стати комунікатором для певної аудиторії, а також задовольнити свої потреби у самореалізації та самовираженні, відтак характеризуються принципово суб'єктивністю подачі матеріалів та персоналізацією за рахунок формування в текстах особистісної позиції автора. З іншого боку, відкритість для впливів значним чином визначається візуальністю і навіть видовищністю соціальних медіа. Мультимедійність мережевих інформаційних ресурсів, що забезпечується новітніми технологіями

багатоканальної передачі інформації, під час якої поєднуються різні знакові системи, дозволяє об'єднати у веб-документі графіку, текст, відео, аудіо, фотографію, анімацію, звукові ефекти, звуковий супровід і т. д., що розширює параметри тексту, змінює співвідношення статички і динаміки – від перегляду “усім світом” масових заходів – спортивних, культурних, політичних подій, до бойових дій, що їх сьогодні можна спостерігати у, по суті, прямому ефірі. Таким чином формується досвід спільного переживання, сильні емоційні зв'язки між реципієнтами та завищений рівень експресивності інтернет-комунікації в принципі.

Список літератури

1. Е. И. Горошко, *Современные интернет-коммуникации: структура и основные характеристики*, М.: Наука, Флинта, 2012.
2. Я. Ажнюк, Що таке соціальні медіа і хто такі SMM-менеджери. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://watcher.com.ua/2012/07/16/scho-take-sotsialni-media-i-hto-taki-smm-menedzheru>. Дата звернення: Берез. 19, 2019.
3. К. Плещенко, “Низова блогосфера як засіб індивідуального самовираження”, *Держава та регіони. Серія: Соціальні комунікації*, № 2 (14), с. 97 – 101, 2013.
4. Л. Є. Смола, *Детермінанти політичного процесу сучасності: теоретико-методологічний аналіз в інформаційно-психологічному вимірі*. Київ.: вид. дім Дмитра Бурого, 2010.
5. О. Г. Зима, “Мотивація і маніпуляція як інструменти впливу на людину”, *Економіка та суспільство*, №13, с. 4 – 16, 2017. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://economyandsociety.in.ua>. Дата звернення: Берез. 19, 2019
6. О. Довженко, “Соціальні медіа як середовище нової медіа критики”, *Медіакритика*, №3, с. 16 – 24, 2012. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.mediakrytyka.info/ohlyady-analytyka/sotsialni-media-yak-seredovysche-novoyi-mediakrytyky.html>. Дата звернення: Берез. 19, 2019
7. Е. Л. Доценко, *Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита*. М.: ЧеРо, Изд-во МГУ, 1997.
8. М. С. Одинцова, та Н. В. Антонова, “Особенности идентичности людей, активно общающихся в сети Интернет”, *Журнал практического психолога*, № 4, с. 37 – 58, 2010.
9. Формування громадсько-політичної поведінки великих груп населення (інформаційно-комунікаційні аспекти). Наукове видання. [Електронний ресурс]. Берез. 19, 2019.
10. *Телебачення спецоперацій. Маніпулятивні технології в інформаційно-аналітичних програмах українського телебачення: моніторинг, методи визначення та засоби протидії. Рекомендації щодо принципів відкритої редакційної політики телеканалів*. Київ: Телекритика, Інтерньюз – Україна, 2003.

ПОБУДОВА АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ НА ОСНОВІ POWERBI

Використання сучасних технологій Big Data та BI вирішує проблему накопичення та управління великими обсягами даних. Але досить актуальними є нетривіальні завдання щодо організації та оптимізації аналізу накопиченої інформації для вилучення нових знань [2]. Особливість роботи аналітика полягає в використанні підходу CRISP-DM, що уключає підготовку даних, побудову різних експериментів, візуалізацію даних, моделювання та пошук закономірностей. Відповідно, основними вимогами до аналітичних інструментів є – оперативність, гнучкість, можливість роботи з різними форматами даних, візуалізація інформації, підтримка сучасних методів та алгоритмів Data Mining та ML [2].

Метою роботи є огляд підходу щодо побудови сучасної аналітичної інформаційної системи, яка надає можливість комплексного аналізу показників діяльності організації, їх динаміки, тенденцій та інше.

Завдання:

аналіз технології побудови аналітичної системи на основі серверу MSSQL та MS Analysis Services (SSAS);

формалізація процесу інтеграції OLAP MSSQL та PowerBI.

Основне завдання сучасної аналітичної інформаційної системи – надати аналітикам ефективний інструмент для виконання оперативного аналізу даних. Запропонована система повинна надавати аналітику можливість настройки відображення звітів, мати можливість використання різних діаграм для представлення даних, інструментів та методів Data Mining. Збір і зберігання інформації пропонується реалізувати засобами СУБД MS SQL Server [1]. Для зберігання даних використовується концепція сховищ даних (СД). В основі концепції СД лежить ідея поділу даних, що використовуються для оперативного процесінгу та для вирішення задач n-мірного аналізу даних. Використання СД дозволяє працювати з єдиним джерелом інформації, це дає можливість аналітикам використовувати зручні засоби візуалізації даних, агрегування, пошуку тенденцій, прогнозування. Аналіз накопичених даних в СД реалізується за допомогою OLAP. OLAP дозволяє витягувати, отримувати дані в різних зрізах. У загальному вигляді архітектура запропонованої OLAP-системи наведена на рис.1.

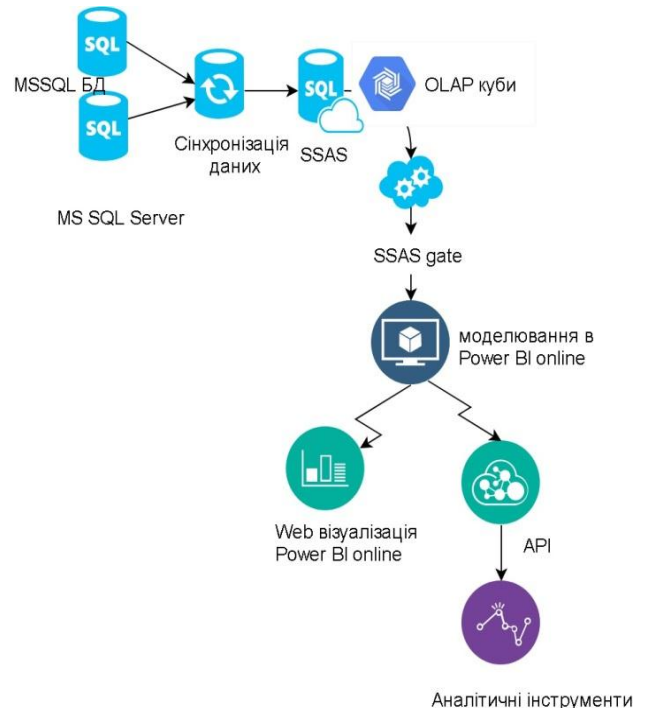


Рис. 1. Архітектура аналітичної OLAP-системи

Вона складається з наступних елементів:

База даних. База даних є джерелом інформації для роботи OLAP системи. Пропонується використовувати реляційні бази даних, або сховища даних на базі MSSQL. Для ефективності роботи необхідно здійснювати синхронізацію БД MSSQL та серверу, на якому буде розгорнуто сховище даних, наприклад, MS Azure SQL Data Warehouse. Це обумовлено вимогами щодо безпеки: аналітики будуть використовувати не основну БД, а лише дзеркальну БД (синхронізовану).

OLAP сервер (на базі SSAS). Він забезпечує управління багатовимірною структурою даних і взаємозв'язок між базою даних і користувачами OLAP системи.

OLAP-клієнт на базі PowerBI.

OLAP технологія SSAS дозволяє будувати багатовимірні куби, де осями служать основні атрибути даних щодо бізнес-процесів, а на перетині осей – дані, що кількісно характеризують процеси. Таблиця фактів є основною таблицею сховища даних та OLAP. Як правило, вона містить відомості про об'єкти або події, сукупність яких буде надалі аналізуватися. Для багатовимірного аналізу придатні таблиці фактів, що містять якомога

докладніші дані. Таблиці вимірювань містять незмінні дані та описові поля.

В процесі створення СД були використані служби DTS MS SQL Server, за допомогою яких була спроектована архітектура СД, організовано імпорт, експорт і перетворення даних. СД спроектовано за схемою “Зірка”, яка дозволяє мінімізувати надмірність даних і більш ефективно виконувати запити, пов’язані зі структурою значень вимірів (рис. 2).

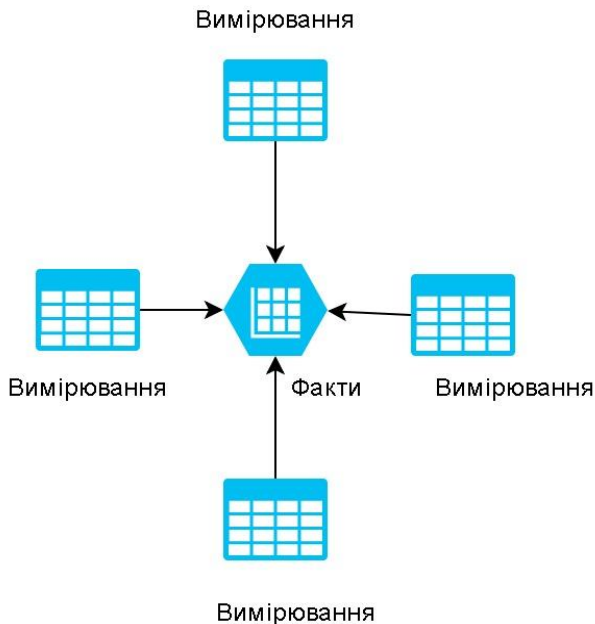


Рис. 2. OLAP “Зірка”

У якості таблиць-фактів були обрані таблиці, що відображають економічні показники організації. Для роботи з OLAP використовується служба Microsoft SQL Server Analysis Services (SSAS), яка забезпечує високу продуктивність додатків і масштабованість на рівні мільйонів записів і тисяч користувачів, а також надає можливість побудови OLAP-куби і рішення.

Куби SSAS – це багатовимірні структури, що забезпечують високошвидкісний доступ до великих обсягів даних. SSAS зберігає дані в форматі ROLAP та MOLAP та дозволяє:

- надавати аналітикам результатів аналізу в оперативному режимі;
- здійснювати доступ до даних для користувачів;
- надавати необхідні зрізи даних аналітикам.

Вихідними даними для OLAP є бази даних Online Transactional Processing (OLTP), які часто зберігаються в інформаційних сховищах. Дані OLAP створюються на основі цих накопичених даних та впорядковуються в структурах, що дозволяють проводити складний аналіз. Дані OLAP також впорядковані ієрархічно та зберігаються в кубах, а не в таблицях. Це складна технологія, яка використовує багатовимірні структури, що надають швидкий доступ до даних для аналізу. Така організація полегшує відображення зведень високого рівня у звітах зведених таблиць або

зведених діаграм, наприклад, обсягів продажу в країні або в регіоні, а також відображення відомостей про місця, де рівень продаж особливо високий або низький.

Бази даних OLAP створені для прискорення витягнення даних. Оскільки підрахунок сумарних значень здійснює сервер OLAP, а не Microsoft Office Excel, менше даних потрібно надсилати до Excel під час створення або змінення звіту. Такий підхід надає можливість працювати з набагато більшою кількістю вихідних даних, ніж у разі, якщо б дані було оформлено в традиційному стилі, коли Excel завантажує усі окремі звіти, а тоді підраховує сумарні значення.

Бази даних OLAP містять два основних типа даних: показники, які є числовими даними, кількості та середні значення, які використовуються для прийняття ділових рішень, та виміри, які є категоріями, використовуваними для організації цих показників. Бази даних OLAP допомагають організувати дані за багатьма рівнями деталізації з використанням тих самих категорій, за допомогою яких здійснюється аналіз даних.

У якості інструменту візуалізації OLAP даних було обрано хмарний сервіс бізнес аналітики PowerBI (онлайн). PowerBI містить конструктор звітів, веб-інтерфейс для перегляду інформації; динамічні звіти; інструменти візуалізації даних; управління параметрами безпеки.

Для інтеграції з SSAS необхідно додатково налагодити SSAS gate, що дозволяє організувати доступ до OLAP значної кількості аналітикам (якщо вони мають відповідну роль у групі ресурсів Azure).

Результати моделювання та створення звітів PowerBI можливо публікувати у WEB (WEB-сторінки з динамічними діаграмами). Доступ до результатів моделювання або даних можливо організувати за допомогою API для інших інструментів або додатків.

Висновок

Запропонована аналітична OLAP-система дозволяє вирішити наступні завдання:

- ефективний аналіз даних за допомогою графічного інтерфейсу користувача;
- можливість управління ролями та доступом користувачів;
- багатовимірне концептуальне представлення даних;
- автоматичний процесінг та розрахунки;
- можливість деталізації даних (drilling);
- надання інформації у графічному вигляді;
- отримання звітних документів;
- проведення аналізу агрегованих даних;
- використання інструментів Data Mining.

Список літератури

1. Джеймс Р. Грофф, и Пол Н. Вайнберг, “SQL: Полное руководство”, *Издательский дом “Диалектика-Вильямс”*, 2012.
2. Брайан Ларсон, “Разработка бизнес-аналитики в Microsoft SQL Server 2005”, *Питер*, 2008.

ІНТЕГРАЦІЯ POWERBI ТА ІНСТРУМЕНТІВ DATA MINING

У сучасних умовах ІТ компаніям необхідно постійно здійснювати моніторинг та аналіз інформації щодо стану та тенденцій використання ІТ технологій, мов програмування, платформ, розвитку персоналу, рівня та динаміки заробітної плати ІТ спеціалістів та інше. Це важливо здійснювати не тільки на рівні HR відділів, но також в рамках діяльності ІТ менеджменту. Інформація може зберігатися та надходити з різних джерел: Web ресурси, Google Analytics, Google анкети, таблиці, БД, соціальні мережі та інше. Для аналізу та пошуку схованих закономірностей має сенс використовувати оперативний і глибинний аналіз даних, як засобами аналітичних систем, так і за допомогою інтеграції сторонніх рішень розроблених, наприклад, на мовах R або Python. Загальним технологічним рішенням для організації є побудова аналітичної системи, що поєднує технології сховищ даних, ETL, оперативного аналізу даних, інтелектуального аналізу даних і сучасних інструментів візуалізації.

Метою роботи є аналіз досвіду побудови аналітичної системи, яка використовує стек технологій Python Pandas, MS SQL, PowerBI, Keras. Були вирішені наступні завдання: побудована аналітична система, яка використовує ETL на базі Pandas та PowerBI; здійснено інтеграцію методів Data Mining та PowerBI.

Побудова гнучкої аналітичної системи (адаптованої під аналітика та цілі досліджень) уключає наступні етапи:

1. Пошук даних та інтеграція джерел даних до аналітичної системи, для цього було використано можливості Get data PowerBI (рис.2).

2. Підготовка даних: трансформація, очищення від «викидів», фізично неможливих значень, помилок, пропущених значень. В роботі це було реалізовано за допомогою Pandas (використання Python –script).

3. Дослідження даних: визначення взаємодії показників, закономірностей розподілу даних. Реалізація та візуалізація здійснено засобами PowerBI.

4. Моделювання даних: використання методів ML та Data Mining. В дослідженні було використано Python-script підключення навченої нейронної мережі на базі Keras.

5. Тестування та оцінка моделей згідно критеріям.

6. Розроблення системи дашбордів (візуальних та інтерактивних звітів).

У якості первинних даних було використано дані анкетування з DOU та WEB-ресурси [4, 5]. Вибір Power BI у якості платформи обумовлено широким спектром можливостей аналітики BI, як у локальному (desktop), так і в хмарному рішенні [6]. Power BI пропонує повний стек підготовки даних, виявлення закономірностей і сучасні інтерактивні інформаційні панелі з можливістю підключення різних джерел даних і сторонніх додатків. Підключення різних форматів даних можливо здійснити засобами PowerBI (рис. 1, 2). Для збільшення ефективності ETL можливо використати Python (Pandas) щодо роботи з текстовими даними або Python (Beautiful Soup) для WEB [1-3].

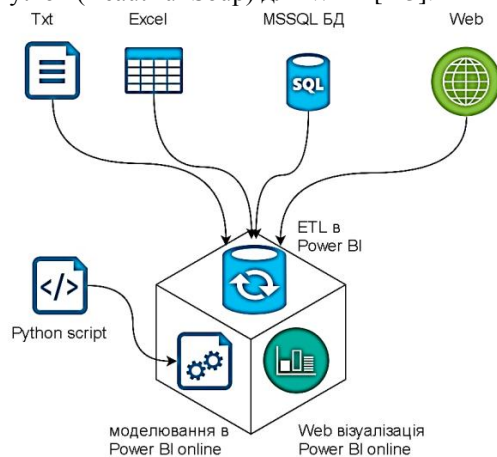


Рис. 1. Обробка даних на основі Power BI

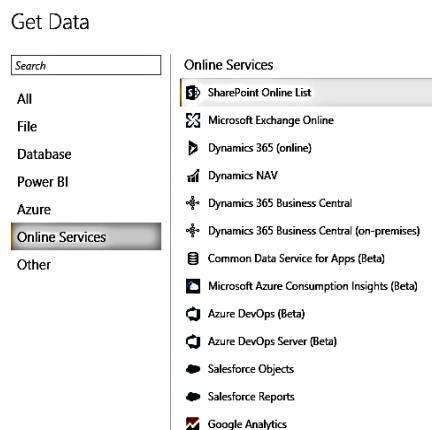


Рис. 2. Інтеграція даних з різних джерел в Power BI

Результати ETL найбільш ефективно зберігати у табличному форматі (реляційні таблиці з можливістю їх синхронізації з первинними джерелами даних). Візуалізація даних (показників) здійснюється за допомогою інтерактивних

дашбордів PowerBI (рис.3). У прикладі наведено динаміку середньої заробітної плати в ІТ з 2012 по 2018 рік, візуалізовано розподіл показників територіально та за віком, досвідом та інше.

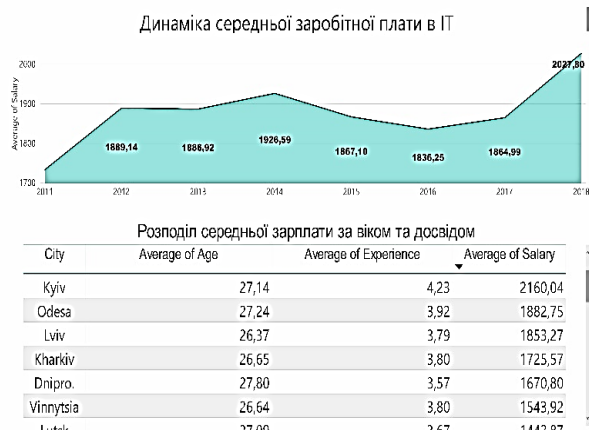


Рис. 3. Розподіл середньої зарплати в ІТ

Найбільш цікавим є інтеграція зовнішніх сервісів щодо аналітики та пошуку схованих закономірностей. В роботі було використано сторонні сервіси (методи) Market BI та рішення, які були отримані за допомогою Python та Keras. Було запропоновано використати нейронну мережу MLP (26-20-1) для прогнозування зміни середньої заробітної плати в ІТ на основі 26 показників. Також мережа дозволила визначити найбільш вагомні показники для моделі прогнозування (рис. 4).

Найбільш впливові показники для прогнозування середньої заробітної плати

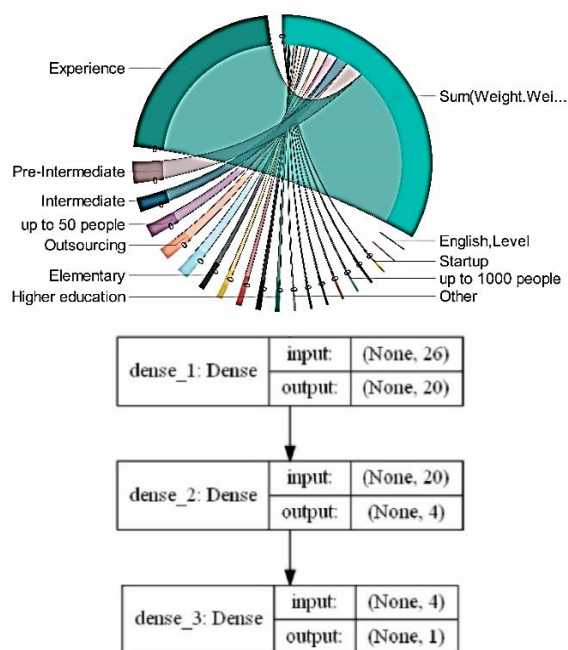


Рис. 4. Інтеграція нейронної мережі до PowerBI

Було визначено, що рівень володіння англійською мовою та досвід роботи в ІТ найбільш

позитивно позначаються на зростанні зарплати спеціалістів в ІТ.

Запропонована та реалізована аналітична система BI дозволяє вирішити наступні завдання:

- підключення багатого спектру форматів та джерел даних;
- ефективний аналіз даних за допомогою графічного інтерфейсу (дашбордів);
- інтеграція рішень Data Mining, які реалізовані на Python та R;
- можливість інтерактивної деталізації та WEB публікації даних.

Досвід розробки проекту показав, що для аналітика, який використовує PowerBI, необхідні наступні знання та навички:

1. Знання SQL.
2. Розуміння структур даних (реляційні бази даних, JSON, CSV).
3. Розуміння теорії сховищ даних.
4. Знання основ Big Data (Spark, hadoop stack, No-SQL).
5. Досвід використання систем BI аналітики (наприклад, Tableau, Excel).
6. Розуміння теорії аналізу даних, принципів візуалізації інформації.
7. Знання основ статистики та ML.

У якості висновку. Сьогодні можливо знайти безліч рішень, що дозволяють істотно спростити завдання збору інформації. Це різні системи, що забезпечують передачу даних між джерелами, такі як Microsoft Integration Services, AWS Redshift, AWS Glue, Informatic і інші. Крім цього, бази даних стають більш ефективними і гнучкими, використовуються комплексні рішення Big Data та Data Fabric. Тому ключовим питанням BI аналізу стає розуміння предметної області та бізнес-логіки. Відповідно, інструменти бізнес-аналітики будуть орієнтовані на все більш широке коло користувачів: економістів, маркетологів, спеціалістів CMM, SEO та інші.

Список літератури

1. Джеймс Р. Грофф, и Пол Н. Вайнберг, *SQL: Полное руководство*, М.: "Диалектика-Вильямс", 2012.
2. Брайан Ларсон, *Разработка бизнес-аналитики в Microsoft SQL Server 2005*, Питер, 2008.
3. Google Keras: The Python Deep Learning library. [Online]. Available: <https://keras.io/>. Accessed on: Marth 17, 2019.
4. Business Ukraine IT industry: Ukrainian IT. [Online]. Available: <http://bunews.com.ua/economy/item/it-industry-ukrainian-it-exports-increase-by-20in-2017-to-reach-usd-36-billion>. Accessed on: Marth 17, 2019.
5. Henrik Pedersen, "Ukrainian IT industry overview: The result of 2017 & trends for 2018". [Online]. Available: <https://outsourcingreview.org>. Accessed on: Marth 17, 2019.
6. PowerBi. [Online]. Available: <https://docs.microsoft.com/ru-ru/azure/power-bi-workspace-collections/create-report-from-dataset>. Accessed on: Marth 17, 2019

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Демографічний прогноз – важливий етап розробки будь-якої середньострокової або довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку. Він дозволяє оцінити баланс трудових ресурсів в середньостроковій і довгостроковій перспективі. На основі прогнозів відбувається планування розвитку і розміщення об'єктів соціальної сфери, визначення перспективної потреби населення в конкретних формах медичного обслуговування, прогнозування витрат щодо соціального забезпечення, визначення можливих потреб різних соціально-демографічних груп населення в товарах і послугах. Прогноз чисельності та складу сімей, а також їх доходів і потреб необхідний для оцінки перспектив житлового будівництва, потреби в квартирах і будинках різних типів.

Висвітлення сутності демографічного прогнозування знайшло відображення у працях таких вчених, як: Тихомирова Н. П., Кулікова В. С., Лібанової Є. М. [1 – 3].

Метою даного дослідження є уточнення методичних засад демографічного прогнозування.

Демографічні прогнози, що становлять основу всіх видів футурологічних (від лат. *futurum* – майбутнє) досліджень щодо відтворення населення в світі, країні, регіонах, як правило, затребувані політиками, бізнесменами, вченими.

Практична значимість демографічних прогнозів полягає в тому, що на основі наукового дослідження пропонуються рекомендації органам управління щодо необхідності впровадження заходів щодо стабілізації або поліпшення існуючої демографічної ситуації, враховувати тенденції відтворення населення при вирішенні важливих народногосподарських завдань, вносити корективи при проведенні демографічної політики.

У свою чергу прогнози розвитку економіки, соціальної інфраструктури, територіального перерозподілу населення, прогнози динаміки доходів, рівня життя і зайнятості населення враховуються при формуванні гіпотез демографічного розвитку та виборі варіанту перспективного обліку населення, який закладається в основу програм економічного і соціального розвитку.

До недавнього часу, завдання демографічного прогнозування значилися переважно в предметній області досліджень лише наукового співтовариства. Сама можливість передбачення демографічних процесів сприймалася досить скептично. Зростання практичного інтересу до проблеми демографічного прогнозування пояснюється динамізмом економічного та соціального життя, її варіативністю:

ставляться нові завдання, формуються нові технології і методики передбачення майбутнього. До теперішнього часу сформувався концептуальний і емпіричний інструментарій розробки демографічних прогнозів, доступний для практичного користування.

Прогноз повинен відповідати таким вимогам:

в момент висловлювання, не можна однозначно визначити істинність і хибність, так як прогноз стосується неспостереженої події;

він повинен містити вказівки щодо просторового і часового інтервалу, усередині якого відбується прогнозована подія;

в момент висловлювання, необхідно володіти методами верифікації прогнозу, за допомогою яких можна оцінити точність і надійність прогнозу.

В межах окремої наукової дисципліни існують специфічні прогнози: економічний, політологічний, соціологічний, демографічний та ін.

Демографічний прогноз – це науково обгрунтоване передбачення основних параметрів руху населення та майбутньої демографічної ситуації: чисельності, статеві-вікової та сімейної структури, народжуваності, смертності, міграції [2].

Розрізняються два основних напрямки соціального прогнозування – глобальне (на рівні світових соціальних процесів) і регіональне (на рівні окремої країни). Стосовно до демографічного прогнозування, глобальне демографічне прогнозування передбачає прогнозування тенденцій еволюції розвитку народонаселення світу, а регіональне – на рівні окремої країни або її регіонів.

Необхідність демографічного прогнозування пов'язане з завданнями прогнозування та планування соціально-економічних процесів в цілому. Без попереднього демографічного прогнозу неможливо уявити перспективи виробництва і споживання товарів і послуг, житлового будівництва, розвитку соціальної інфраструктури, охорони здоров'я та освіти, пенсійної системи, рішення геополітичних проблем та ін. Саме тому діяльність з прогнозування динаміки чисельності та структури населення, чисельності та структури сімей, окремих демографічних процесів становить найважливішу частину загальної діяльності міжнародних, державних і неурядових організацій, установ і наукових інститутів.

Основна мета демографічного прогнозу полягає в розробці сценаріїв для висунення гіпотез ймовірних змін демографічних показників і передбачення тенденцій розвитку демографічної ситуації, орієнтованих на вирішення соціально-економічних і

соціально-побутових проблем.

Цілі демографічного прогнозування пов'язані з: потребами економічного планування; необхідністю оцінки майбутньої динаміки споживчого попиту на ті чи інші види товарів і послуг, в тому числі для вирішення завдань маркетингу; потребами планування житлового будівництва; потребами планування соціальної сфери; геополітичними завданнями.

Завдання демографічного прогнозування: прогноз зміни чисельності населення; розрахунок нормативів і поколінь, пов'язаних із забезпеченням прогнозованої чисельності населення благами; використання прогнозованої чисельності населення для розміщення і розвитку соціальної сфери (школи, лікарні); використання даних демографічного прогнозу для соціального забезпечення населення (прогноз чисельності пенсіонерів, непрацездатного населення, дітей в неповних сім'ях); прогноз захворюваності населення; прогноз сімейного складу населення; прогноз змін національного і мовного складу країни.

За цілями прогнозування, усі демографічні прогнози поділяються на аналітичні, прогнозні-застереження, нормативні прогнози і функціональні прогнози.

Метою аналітичного прогнозу є дослідження сучасних тенденцій відтворення населення шляхом оцінки їх можливого впливу на майбутню чисельність і склад населення, а також на соціально-економічний розвиток в цілому.

Метою прогнозу застереження є представлення можливих несприятливих або небезпечних наслідків існуючої демографічної ситуації, задля уникнення якої необхідно вжити відповідних заходів.

Нормативний прогноз. Його метою є розробка конкретних рекомендацій для досягнення деякого бажаного стану демографічних процесів.

Функціональний прогноз. Це прогноз статевікової структури населення, який трансформований або інкорпорований в рівняння, за допомогою яких прогноуються майбутні припущення.

Основні завдання прогнозування демографічного розвитку можуть бути сформульовані наступним чином [2]: управління, регулювання економічними і соціальними процесами, що протікають в країні; зведення до мінімуму смертності і захворюваності населення; пом'якшення надлишку або нестачі народжуваності; організація міграції в напрямках, що відповідають економічним цілям держави; забезпечення достатнього розвитку і створення якомога кращих умов життя для груп населення, які перебувають в найменш сприятливих умовах.

Об'єктами демографічного прогнозування є події та процеси відтворення населення. Предметом є прогнози майбутньої чисельності населення, зміни демографічної структури, природного і механічного руху населення.

Суб'єктами демографічного прогнозування, як

правило, є спеціальні дослідні центри або організації, які за дорученням уряду або за власною ініціативою розробляють прогнози для конкретної території на певний часовий період.

Розглянемо основні методи демографічного прогнозування [1]:

методи, засновані на застосуванні математичних функцій. Основною сферою застосування методів цього класу є прогнозування чисельності населення невеликих територій (наприклад, регіонів тієї чи іншої країни), особливо тих, для яких не існує надійної демографічної статистики;

екстраполяційний метод заснований на прямому використанні лінійної і експоненціальної функцій, тобто даних про середньорічні абсолютні зміни чисельності населення за період або щодо середньорічних темпів зростання або приросту;

аналітичний метод заснований на тому, що виходячи з минулої демографічної динаміки, підбирається функція, яка найближче її описує;

компонентний метод, або метод пересування віку. Компонентний метод відкриває перед розробниками демографічного прогнозу ширші можливості.

Важливою характеристикою демографічних прогнозів є їх достовірність, тобто відповідність прогнозних показників населення та демографічних прогнозів тим, якими вони будуть в дійсності. Достовірність демографічного прогнозу визначається точністю вихідної демографічної інформації, обґрунтованістю прийнятих гіпотез, надійністю використовуваних методик розрахунків, тривалістю прогнозного періоду.

Основними факторами, що негативно впливають на точність демографічних прогнозів, є: нестабільність економічного розвитку країни; знаходження правової бази відтворювальних процесів в постійному русі, недосконалість законів, що регулюють сімейно-шлюбну та репродуктивну поведінку населення.

Список літератури

1. Н. П. Тихомиров, *Демографія: учебное пособие*. М.: Экзамен, 2008.
2. В. Е. Куликов, "Особенности прогнозирования численности населения", *XXIII междунар. Науч.-практ. конф. Экономика и современный менеджмент: теория и практика*. Новосибирск, 2013, с. 153 – 156.
3. Е. М. Лібанова, *Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р.* Київ: Український центр соціальних реформ, 2006.
4. Методы демографического прогнозирования. Общая характеристика методов, используемых в демографии. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.sociology/sogos-540-1.html>. Дата звернення: Берез. 07, 2019.
5. Демографічний прогноз як чинник формування стратегії соціально-економічного розвитку. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ. Дата звернення: Берез. 07, 2019.

PRINCIPLES OF SOCIO-ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY

Society, the economic life of society (the economy) and the natural environment constitute conform an ecological and economic system with many internal interconnections in which all elements in one way or another, directly or indirectly affect on other components of the system. At the same time, the natural environment has resource and natural potentials, which are elements of the economy. Such relationships, with proper disposal, can serve to mitigate the effects or eliminate the ecological crisis and, on the contrary, can stimulate its deepening and lead to further degradation of the biosphere.

The concept of harmonic development of society and nature is an integral part of the formation of the noosphere as the highest stage of development of the global ecosystem of our planet. The main idea of this concept is the complete default of opposition between man and nature. In this way, the economy becomes part of the environmental processes with the inclusion of a single biosphere system of circulation of matter and energy. That is why this concept is the basis for the formation of an environment-oriented society.

For an environmentally oriented lifestyle to become a norm of everyday life: the environmental legal conscience is studied; the fundamentally interdisciplinary nature of social ecology is noted, etc. Attention is drawn to the environmental behavior, or "environmental activity". Initially, environmental activity was defined as the impact on the environment (impact-oriented approach), namely, "the extent to which it changes the capabilities of materials or energy or changes in the structure and dynamics of ecosystems and the biosphere as a whole". Since the environmental impact is related to the satisfaction of individual needs of security, mobility, power, status and prestige, etc., lifestyle and consumption patterns have a significant influence on the formation of the motivational strategies of this very consumption.

More recently, an environmental activity has become to be defined as an action that is performed with the goal of changing (usually with the goal of improving) the environment. Such definition of the environmental behavior focuses on intent (intent-oriented), and not on impact (impact-oriented), that is, the environmental intent is considered as an independent cause of action. The likelihood that the environmental intent may not be realized in the environmental behavior is also emphasized. Typically, effects-based approaches are used to analyze environmental activities at the macro level: as a social phenomenon integrated into functioning of various

public institutions; while the approaches based on intention are used to study the attitudes and motives of the subjects' proecological activity.

Realization, adoption and the execution of the laws of nature is called the "green" way of thinking. Nature helps man in solving his life tasks. This is the idea of a green lifestyle [1].

Ecotrend – this is the name of the modern desire of citizens to live in harmony with themselves and the environment. The motto "Living in an ecotrend" will help not only in understanding the seriousness of global environmental disasters hanging over the planet, but also, this is the most importantly – finding ways to overcome them. This is possible at all economic levels. Unfortunately, today's society only states the fact of a global environmental threat. In production, they gradually begin to use resource-saving and environmental technologies, but this is not enough and not always effective. This is because there is no full coverage of the problem. Both of production-economic, and ideological.

World outlook implies the emergence of a significant stratum in a society of eco-educated people who will take the main part in shaping the needs for eco-products, the need for eco-processing or eco-utilization of goods. Formation of such a component in society will allow developing an eco-oriented business.

All the more so, it is necessary to should considered, that the full-fledged integration of Ukraine into the European space is not possible without a responsible approach of domestic business to the standards of the European Union. The adoption of these standards is beneficial to both parties. Europe is ready to finance the introduction of eco-standards in Ukrainian enterprises for the opening of Western markets. In particular, assistance is provided in the framework of named "Marshall Plan for Ukraine" - 50 billion euros over 10 years. One of the goals of the Plan is to create an effective system for administering the finance and business industry [2]. In other words, the company's policy preaches the so-called environmental business principles. In particular, environmental factors are clearly defined in the business plan of the enterprise, systems for collecting and processing environmental information work. To do this, enterprises need to develop and continuously improve streamline environmental monitoring, pass environmental certification, assess the numerous environmental impacts, develop and implement full funding of approved environmental activity. The announcement of these actions is included in the eco-advertising of this

production, so that an environmentally heeled citizen can make the right informed choice in favor of this product. Priority The European Union gives projects in the field of energy efficiency and renewable energy sources. Also in the priority struggle with climate imbalance.

New challenges in society always give rise to new concepts. There are companies that have set themselves the goal of "growing responsibly", following environmental and social principles. That why eco-ideas that have received real physical form have much greater potential to popularize eco-awareness in society than just verbal discussions. And they successfully do it - the era of thoughtless consumption is really passing.

Ecological direction in production and conscious consumption are very perspective trends in many industries, which are gaining increasing popularity in Ukraine. Such production is based on the principle of "don't do harm". The main objective of such a principle is to observe the responsible approach of the manufacturer and the consumer to each stage of the goods, from the start of production to the end of the life cycle, followed by safe disposal. Now is the time for thoughtful consumption.

The formation and development of environmental production in Ukraine can be implemented in the so-called concept of environmental marketing. The task of environmental marketing is to unite the interests of all parties to a particular business. These are the interests of the manufacturer, the intended consumer and the society as a whole. The consumption culture of these goods is formed taking into account ecological principles, so that in the future the statement of the enterprise about the environmental friendliness of production or a specific product can be used as additional advertising and create eco-conscious demand. That why, professional informational support is needed for the disclosure of all eco-quality products to the consumer. The prerequisites for eco-activity in Ukraine are taking place and continue to form quite successfully. The concept of an ecological or as it is now called green economy is aimed at ensuring that the interests of the economy, on the one hand saving the biosphere, on the other hand, are balanced and focused on the long term. People living in the "ecotrend" help develop in our country ecological farming and animal husbandry, the main motto of which is: "Tasty, useful and safe for nature!" If you can say so, they introduce eco-food fashion! That encourages the work of not yet numerous Ukrainian eco-farmers and enthusiasts.

It is very important to take into account the presence of eco-education among young enthusiasts in the ecobusiness. After all, it is no secret that not every organic product on the shelves of our stores can be safe for nature, or rather the path of its production. For example, if the field of organic products is abundantly irrigated with water from underground sources, this leads to a decrease in groundwater and excessive secondary salinization of the soil. But such farming is hardly environmental, although the products will be

organic. It requires a balanced scientific expedition. For example: replacing irrigated water from groundwater sources with surface or possibly introducing more economical drip irrigation, etc.

Over the past five years, the area of organic agricultural land has increased by 1.5 times in Ukraine, and the export of ecological products in 2017 exceeded \$ 90 million in monetary terms. According to experts, the pace of development of ecological agriculture in Ukraine is 5.5 times higher than in Europe and 5 times higher than the world [3].

Also, of course, the final consumer is the main component of eco-business that stimulates its development. Therefore, the formation of eco-views in modern youth is the main task. There will be a consumer - there will be an eco-product.

Interest in our country to the issues of healthy lifestyle and ecology is constantly growing and becoming a real fashion trend. In everyday life the modern Ukrainians firmly strengthen the concept of "eco-friendly" and "environmentally friendly". We begin to consciously buy goods, carefully study the label with the composition of products, there is less garbage on city streets, and after a picnic in nature we try not to leave civilized traces. Everyone can support this eco-trend. To do this, just look deeper and understand more.

The complex nature of ecological-economic relations must be considered through the mutual influence of all components of the ecological-economic system. These relations include ecological and economic interests, needs and contradictions.

Only by fulfilling a number of conditions, it is possible to achieve stability in any format of ecological and economic development. These formats primarily include ecological and economic security, which is the basis for the harmonious interaction of all components of the system. Secondly, these are changes in economic policy and economic accounting. Finally, in the third, this is the greening of the people's world view, which is caused by eco-education and environmental education. Here it is necessary to add, and this is important, the fact that environmental issues should be integrated into educational and educational programs and not offered separately, so to speak divorced from real life, science, events.

References

1. О. Протасенко, и А. Ивашура, "Основы зеленого мировоззрения", *XXXV Всеукр.-наук-практ. интернет-конф. Отечественная наука на рубеже эпох: проблемы и перспективы развития*, Переяслав-Хмельницкий, Вып. 36, 2017, с. 19-21
2. Экология и промышленность: Украинский бизнес по европейским правилам. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://enovosty.com/publications/full/1711-ekologiya-i-promyshlennost-ukrainskij-biznes-po-evropejskim-pravilam>. Дата обращения: Март 07, 2019.
3. Органическая Украина в инфографике. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://agroportal.ua/publishing/infografika/organicheskaya-ukraina-v-infografike>. Дата обращения: Март 13, 2019.

БЕНЧМАРКІНГ В УПРАВЛІННІ ПРОФЕСІЙНИМ РОЗВИТКОМ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗВО

Розвиток персоналу є важливою умовою успішної діяльності будь-якої організації. Актуальність використання бенчмаркінгу, як одного з інструментів у системі управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників в умовах закладу вищої освіти зумовлена вимогами забезпечення конкурентоспроможності випускників на ринку освітніх послуг. В управлінській діяльності бенчмаркінг розглядається як особлива процедура введення в практику роботи закладу вищої освіти технологій, стандартів і методів роботи кращих організацій.

Бенчмаркінг (від англ. benchmark - "початок відліку") - це механізм порівняльного аналізу ефективності роботи однієї організації (підрозділів організації) з показниками інших, успішніших. Бенчмаркінг - безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик, що приведуть організацію до досконалішої форми. Дієвий інструмент для визначення становища компанії порівняно з іншими, подібними за розмірами та/або сферою діяльності, організаціями [5].

Дослідженням основ бенчмаркінгу займалися чимало українських та зарубіжних науковців, а саме: П. Мірошниченко, О. Штейн, М. Бублик, В. Білошапка, Е. Михайлова, В. Стариков, Н. Воеводина, Р. Кемп, М. Спендоліні, Г. Райтер, Р. Рейдер та ін. Вагомий внесок у вивчення проблем бенчмаркінгу зробили такі зарубіжні дослідники, як: Б. Герхарт, С. Грінгард, П. Райт, Д. Барн, Дж. Еванс, Д. Хатчіс та ін.

Вперше цей метод був розроблений у 1972 році для оцінки ефективності бізнесу Інститутом стратегічного планування в Кембриджі (США), а з 1992 року його почали використовувати в управлінській діяльності вищої школи. Бенчмаркінг розглядається здебільшого з трьох основних позицій: *як вид діяльності; як процес та як управлінський інструмент.*

Мета бенчмаркінгу - це підвищення ефективності власної професійної діяльності і завоювання конкурентних переваг у конкурентному освітньому середовищі.

Бенчмаркінг в управлінні ефективною діяльністю ЗВО зводиться до двох найважливіших завдань. Одне з них полягає у *створенні на кафедрах інформаційно методологічної бази менеджменту*, яка б дозволила в будь-який час *об'єктивно визначити в кожному напрямі діяльності найвищі результати, на досягнення яких будуть спрямовані зусилля.* Інше дозволяє

орієнтувати підрозділ на досягнення найвищих результатів у рамках бенчмаркінгу, тобто означає розробку внутрішньої стратегії розвитку організації, яка забезпечує досягнення над конкурентами і посідання лідируючого положення у сфері освіти з врахуванням наявного кадрового потенціалу [4].

Бенчмаркінг проводиться за певною технологією та передбачає такі етапи: 1 етап. Оцінка організації і визначення зон для покращання. 2 етап. Визначення предмету еталонного порівняння. 3 етап. Збір інформації. Пошук еталонної організації. Аналіз інформації. Впровадження одержаного досвіду в діяльність організації. Повторна самооцінка і аналіз покращень. Сама технологія бенчмаркінгу об'єднує в єдину систему розроблення стратегії, галузевий аналіз та аналіз конкурентів [1, 2].

Сучасний викладач вищої школи у своїй професійній діяльності повинен урахувати такі складові якісної освіти III тисячоліття: освітнє середовище (воно повинно бути здоровим, безпечним, забезпеченим ресурсами й сприятливими умовами); зміст освіти, який відображено у відповідних навчальних програмах і матеріалах для опанування суб'єктами навчання базових знань, набуття вмінь і навичок; навчально-виховний процес, спрямований на розвиток і формування особистості; результати, які стосуються знань, умінь, особистісної позиції й пов'язані з національними завданнями в галузі освіти. Також враховувати, що якість освіти визначається соціальним замовленням та вимогами до випускника. Як відомо з наукових досліджень "Управління професійним розвитком персоналу - це серія безперервних взаємопов'язаних дій, що забезпечують цілеспрямований і систематичний вплив на працівників за допомогою професійного навчання протягом їхньої професійної діяльності в організації з метою підвищення професіоналізму відповідно вимогам робочого місця, більш ефективного використання їх потенціалу та залучення факторів зацікавленості у праці" [3, 4].

Структура управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників ЗВО складається з наступних компонентів: планування і прогнозування професійного розвитку персоналу; організація професійного розвитку викладачів в умовах закладу освіти; мотивація науково-педагогічних працівників до власного професійного розвитку; контроль керівником кафедри за реалізацією

професійного розвитку, контроль успішності та результативності навчання викладачів [3, 4].

Планування професійного розвитку викладачів ЗВО охоплює п'ять послідовних етапів: 1) *інформаційний* – збір та обробка необхідної інформації про діючий персонал кафедри та його розвиток у перспективі; 2) *розробка плану професійного розвитку* персоналу на кафедрі – аналіз наявного стану і перспектив професійного розвитку викладачів та розробка альтернативних варіантів планів їх професійного розвитку; 3) *прийняття рішень* – затвердження одного із варіантів плану як обов'язкового орієнтиру для організації проведення професійного навчання; 4) *визначення необхідних витрат* – проводяться розрахунки витрат на професійне навчання науково-педагогічних кадрів; 5) *здійснення контролю* за реалізацією плану професійного розвитку, контроль успішності та результативності навчання; коригування цілей професійного розвитку викладачів на основі зміни цілей організації [6].

Враховуючи все зазначене вище, можна дійти висновку, що бенчмаркінг є ефективнішим методом управлінської діяльності, ніж просто збір інформації. Він дозволяє виявляти можливості самовдосконалення, визначати об'єкти вдосконалення і стимулювати безперервність даного процесу в цілях підвищення конкурентоспроможності всіх учасників освітнього процесу в закладі вищої освіти.

Отже, використовуючи бенчмаркінг в закладах вищої освіти, можна:

1. Отримати можливість для кафедри, структурних підрозділів закладу вищої освіти та самого закладу об'єктивно проаналізувати свої сильні і слабкі сторони.

2. Спрямовано вивчати діяльність закладів освіти (у т.ч. кафедр, структурних підрозділів тощо), які є лідерами, визначитися із стратегічними орієнтирами для ліквідації відставання і виходу на провідні позиції.

3. Набути нових ідей як у сфері вищої освіти, так і у сфері надання якісної вищої освіти (якісних освітніх послуг).

4. “Тримати руку на пульсі” конкурентів.

5. Перейти до планування на основі аналізу показників конкурентів, що є альтернативою традиційному стратегічному плануванню [2].

Важливо зрозуміти, що бенчмаркінг – це діяльність не однієї людини, а цілої команди, діяльність, яку необхідно стратегічно вбудовувати у план розвитку закладу вищої освіти.

Ефект від використання технології бенчмаркінгу полягає в тому, що бенчмаркінг:

- підвищує прагнення до змін;
- спрямований на задоволення кінцевих споживачів освітніх послуг;

- підвищує результативність діяльності підрозділу, в якому проводиться бенчмаркінг;

- фокусується на впровадженні кращих світових практик;

- рекомендує використання випробуваних підходів, методів, процесів і технологій;

- визначає рівень конкурентоспроможності викладачів, кафедр і ЗВО;

- дає змогу ставити і вирішувати важкі, але досяжні завдання;

- дає змогу здійснити великомасштабні поліпшення в ЗВО;

- забезпечує більш оперативний і менш ризикований підхід до здійснення важких завдань, що стоять перед кафедрами;

- забезпечує організації/кафедрі конкурентні переваги;

- створює культуру безперервного професійного вдосконалення науково-педагогічних працівників;

- зменшує витрати на процес підвищення результативності діяльності кафедри та організації в цілому [1, 3, 4].

В Україні вже функціонують заклади вищої освіти, що використовують бенчмаркінг як інструмент управління ефективністю кафедр. Володіючи як перевагами, так і певними негативними аспектами в процесі застосування, бенчмаркінг призводить до суттєвих змін процесів в управлінні розвитком науково-педагогічних працівників, які мають місце на кафедрах, і є дієвим інструментом забезпечення позитивних зрушень в управлінні закладами вищої освіти.

Список літератури

1. Г. Л. Багив, “Бенчмаркинг как функция маркетинговых исследований” [Электронный ресурс]. Доступно : <http://globalconsulting.com.ua>. Дата обращения: Март 3, 2019.

2. А. Г. Гончарук, “Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства”, *Економіка: реалії часу*, Одеса: Одеський національний політехнічний університет, № 1(27), с. 12 – 15, 2007.

3. Г. Ю. Кравченко, “Управління розвитком професійної компетентності науково-педагогічних працівників закладів вищої освіти”, *Збірник наукових праць молодих вчених Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка*, Дрогобич, с. 192 – 196, 2018.

4. Л. Р. Прус, “Управління конкурентоспроможністю вищих навчальних закладів на засадах бенчмаркінгу”, *дис. канд. екон. наук*, Тернопіль, с. 1 – 20, 2008.

5. Benchmark: definition [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.thefreedictionary.com/benchmark>. Дата обращения: Март 10, 2019.

6. О. Pochuieva, “Development of the model of managing presentation activities of general educational institutions”, *Молодий вчений*, №5, с. 418 – 422, 2017.

ВИХОВАННЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ ПЕДАГОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ

Серед важливих сучасних проблем вітчизняної освіти, і зокрема у викладанні іноземних мов, велике місце приділяється вихованню як невід'ємній складовій педагогічного процесу.

Під педагогічним процесом розуміють спеціально організовану, динамічну взаємодію педагога і учнів, спрямовану на забезпечення їх навчання, виховання і розвитку. Це багатогранна система, у якій одне з головних місць посідає процес виховання. І школи, і вищі навчальні заклади прикладають максимум зусиль для формування розвиненої та гармонійної особистості учня.

Щоб краще усвідомити напрямки виховної роботи у закладах вищої освіти, слід виокремити основні види виховання:

- моральне виховання;
- естетичне виховання;
- екологічне виховання;
- патріотичне виховання;
- правове виховання.

Ми солідарні з науковцями в тому, що особливості виховання студентської молоді полягають у зміщенні акценту з суспільного виховання на самоформування. Саме тому виховний процес у закладі вищої освіти має бути творчим та враховувати специфіку навчального закладу. Причому, необхідно зазначити, що відповідальність за виховний процес не можна покласти тільки на кураторів академічних груп. Він має бути завданням усього професорсько-викладацького складу [1, с. 192].

З власного педагогічного досвіду ми переконалися, що заняття з іноземної мови зі студентами немовних спеціальностей є важливим та ефективним інструментом виховання молоді. Саме ця дисципліна дозволяє поєднувати вдосконалення мовленнєвих навичок здобувачів освіти із виховним впливом на них, допомагає сформувати у молодих людей моральні та етичні норми.

Проілюструємо підходи до кожного з визначених напрямків виховання студентів на заняттях з іноземної мови.

Зазначимо, що моральне виховання у педагогічній літературі визначається як складний динамічний процес формування моральних почуттів, формування моральної свідомості та моральної діяльності особистості [5, с. 46]. Ми вважаємо, що проведення міні бесід іноземною мовою змушує студентів ще раз замислитися над такими необхідними для життя поняттями, як щирість, доброта, вдячність, любов до батьків,

повага до літніх людей, справедливість, толерантність, емпатія, тощо.

Враховуючи те, що на вивчення іноземної мови відводиться тільки максимум дві пари на тиждень, а також що під час аудиторних занять ми маємо опрацьовувати тексти за фахом, стає зрозуміло, що у більшості випадків у нас немає часу на читання та обговорення текстів за зазначеними тематиками. Проте, як свідчить досвід, студенти із задоволенням приймають участь у обговоренні тем, що сприяють формуванню моральних установ та гуманних принципів людства.

Наведемо декілька прикладів для обговорення англійською мовою:

• *Do you agree that a person should have one set of morals for family and church and another set for his or her employer?*

• *Have you ever broken some rules to help out a friend in ways that you would never have done to help yourself? Have you been tempted to?*

• *Have you ever seen someone act unethically and justify his or her actions by saying "I'm just doing my job?" What did you say or do in response? What should you have said or done?*

Не менш важливим є й естетичне виховання студентів, основною метою якого є розуміння студентами творів художньої літератури, музики, образотворчого, театрального та інших видів мистецтва [8, с. 44]. У рамках естетичного виховання один раз на рік викладачі іноземної мови організують похід у театр або на виставку, що набуває особливого значення зі студентами першого року навчання, адже велика частина з них тільки що переїхали жити до великого міста та не мали змоги часто відвідувати театри та музеї. У рамках культурних заходів типу "Французька весна", "Дні франкофонії", "Ночі короткого метру" студенти не тільки мають можливість долучитися до вічного та прекрасного, але й усвідомити особливості ментальності, культури, мистецтва, кінематографу, кулінарії, історії та релігії країни, мову якою вони вивчають як іноземну. Таким чином реалізується країнознавча функція естетичного виховання.

Після відвідування культурного заходу на наступному занятті обговорюється, що саме сподобалося або не сподобалося студентам. Це можна робити як в усній формі, так і запропонувати написати невеличке есе з описанням власних вражень. Звісно, відвідування театру один раз на рік не може сформувати естетичні смаки особистості, але це є додатковим стимулом у розвитку та вихованні молодих людей. Протягом усього року

викладач заохочує студентів ділитися враженням від культурних заходів, що відвідали студенти, або від художньої літератури, яку вони прочитали.

Досвід роботи засвідчив, що такий вид діяльності не заважає засвоєнню основного матеріалу з дисципліни, а дозволяє значно вплинути на розвиток студентів.

Дуже важливим в умовах сьогодення є екологічне виховання. На нашу думку, з молодими людьми необхідно обговорювати нагальні проблеми екології та нагадувати їм про екологічні катастрофи, які виникали і продовжують виникати переважно через недбалість людини [4]. Наприклад, наприкінці квітня ми завжди обговорюємо зі студентами Чорнобильську катастрофу, яка сталася ще у 1986 році, а її наслідки ми відчуваємо і сьогодні. Ми пропонуємо студентам у якості самостійної роботи знайти матеріал щодо цієї катастрофи, за бажанням зробити презентацію іноземною мовою у PowerPoint та поділитися власними враженнями та розповісти у групі про те, що вразило найбільше. Також протягом занять акцентується увага та наголошується той факт, що саме окрема людина може зробити для поліпшення оточуючого середовища та обговорюються екологічні проблеми, які існують в нашій країні, сусідніх країнах, а також на Землі і у космосі взагалі. Ще однією популярною темою для обговорення під час наших уроків є проблема глобального потепління.

Патріотичне виховання молоді має бути спрямовано на формування у студентів любові до Батьківщини, національної свідомості, дбайливого ставлення до рідної землі та мови. Патріотичне виховання студентів є важливим ще й тому, що студенти є дуже активним прошарком суспільства, тому з молодими людьми необхідно обговорювати та аналізувати роль громадських організацій у розвитку країни [3, с. 561].

Підвидом патріотичного виховання є громадянське виховання, під яким ми розуміємо формування молоді людини як громадянина своєї Батьківщини, як людину, здатну боротися за забезпечення морально-політичної єдності і дружби народів нашої країни, яка усвідомлює перспективи сильної політики своєї держави. Патріотичне виховання є дуже актуальним в умовах теперішньої ситуації в нашій країні, особливо напередодні виборів наприкінці березня 2019 року.

Для студентів-економістів відіграє важливу роль і правове виховання, адже у багатьох аспектах економічна діяльність суб'єкта тісно пов'язана із правом. Правове виховання вирішує ряд задач: розширення запасу правових знань, формування стійких морально-правових ціннісних орієнтацій, глибокої переконаності в необхідності виконання вимог законодавства, поваги і суворого дотримання законів України. Правове виховання прищеплює непримиренність до будь-яких порушень законності, готовність брати участь в охороні правопорядку. Саме тому необхідно щоб

студенти знали основні права, обов'язки та інстанції, до яких необхідно звертатися у тій чи іншій ситуації.

Діяльність у цьому напрямку може здійснюватися у декілька способів: обговорення заданої правової ситуації у класі (студенти заздалегідь знають тему, що буде обговорюватися) та складання діалогів на задану тематику іноземною мовою на базі лексики, яку вчитель пропонує на попередньому занятті.

Отже, можна зробити висновок, що заняття з іноземної мови для студентів нефілологічних факультетів, а саме для студентів-економістів, не тільки мають бути спрямовані на вдосконалення навичок володіння іноземною мовою, але й повинні безперечно мати виховний вплив, що є вкрай необхідним для формування майбутніх конкурентоспроможних спеціалістів і повноцінних особистостей сучасного суспільства. Однією із ключових постатей у цьому виховному процесі (окрім сім'ї та близького оточення) має відігравати особистість викладача іноземної мови, який власним прикладом, толерантністю, широким світоглядом та поведінкою уособлює перелічені чесноти.

Список літератури

1. Є. С. Барбіна, та О. А. Зуброва, Особливості виховання студентів у вищих навчальних закладах, *Зб. наук. пр. Херсонського держ. ун-ту "Педагогічні науки"*, Вип 43, 2006, с. 191–194.
2. С. У. Гончаренко, *Педагогічні закони, закономірності, принципи. Сучасне тлумачення*, Р.: Волинські береги, 2012.
3. І. Дудка, Патріотичне виховання студентської молоді як складова громадської діяльності вищого навчального закладу, *Витоки педагогічної майстерності*. Вип. 16, с. 560–563, 2015.
4. Л. М. Курняк, та О. А. Курняк, "Проблеми екологічної освіти в Україні", *Зб.наук.пр. Хмельницького інституту соціальних технологій Університету України*", № 3, с. 94–98, 2011.
5. Л. Ю. Москальова, "Моральне виховання особистості майбутнього вчителя музики і художньої культури засобами українського сакрального хорового мистецтва", дис. канд. пед. наук, К., 2004.
6. М. В. Перфільєва, Виховання студентської молоді як основний напрямок у процесі успішної соціалізації майбутніх педагогів, *Мат-ли IV Всеукр. наук.-практ. конф Соціум. Наука. Культура, 28-30 січня 2009* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://intkonf.org/perfileva-mv-vihovannya-studentskoyi-molodi-yak-osnovniy-napryamok-u-protsesei-uspishnoyi-sotsializatsiyi-maybutnih-pedagogiv/>. Дата звернення: Січ. 4, 2019.
7. С. О. Сисоєва, та І. В. Соколова, "Проблеми неперервної професійної освіти: тезаурус наукового дослідження. – НАПН України", *Ин-т педагогічної освіти і освіти дорослих. МОН Маріупольський держ. гуманіст ун-т*, К.: ЕКМО, 2010.
8. Вей Чжеюань, "Виховання студентів вищих навчальних закладів: принципи та напрями", *Педагогічний процес: теорія і практика* (сер. : педагогіка), № 2 (53), с. 42–48, 2016.

ONLINE SELF-CONTROL AS ADVANCED TRAINING BEFORE THE EXAM IN COURSES OF ECONOMICS

Introduction. Self-study is an essential part of education, in particular for students of economics from universities all over the world [1, 2]. Self-study is applied to education since many reasons are related to the specifics of the courses of economics.

Self-study can be represented in various forms [3, 4], one of which is self-control. To implement self-control e-Learning is offered as a conception of online learning which allows teachers and students a wide range of benefits [5, 6]. The fundamental nature of e-Learning as an instructional medium substantially differs from frontal education, it requires more new features for course development, online assessment and interaction. Moodle is a software package for producing internet-based courses and websites [7]. It is a Learning Management System (LMS) that allows better cooperation between teachers and students [8 – 10]. Author explores the implementation of self-control through Moodle and also presents how the various quizzes in Moodle are used by teachers to provide interactive and stimulating learning experiences for further exam in courses of economics.

Creating and managing a Quiz in Moodle. Moodle's Quiz activity allows to design and build quizzes containing many question types (e.g. multiple choice, true/false, short answer). Moodle stores all quiz questions in a question bank, from which they can be imported into different quizzes. Step-by-step algorithm for creating a test and filling it with questions is given in Table 1.

Therefore, Moodle quiz engine is a powerful, flexible tool for monitoring, diagnosing and self-controlling student performance with certain types of knowledge in economics. In details how to create a test it can be found in [11].

An example of using self-control tests for students of "Tourism" specialty. Moodle platform was installed online and initial settings were done by administrators of the Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics. Two courses "High and Applied mathematics" were created in the first semester of academic year 2018/19. There is difference between the two courses. For the first course weekly sections were chosen as a format of course and each week self-control test was given. Deadline for passing tests was the end of the current week. For the second course identical format was chosen with only one test for self-control. Deadline for passing test was the end of the current month.

Table 1

Step-by-step instructions		
Creating a quiz*		
On the Moodle course home page, in the relevant section, click <i>Add an activity</i> , select <i>Quiz</i> from the list and click <i>Add</i>	On the <i>Adding a new Quiz page</i> , click <i>Expand all</i> at the upper right of the page	In the General section, enter a <i>Name</i> , and an introductory <i>Description</i> if necessary
Complete the <i>Timing, Grade, Layout and Question behaviour</i> sections for your goals	Under <i>Review options</i> , select what you want the student to be able to see when they view their attempt or report at various stages	In the <i>Appearance</i> section, make choices about how you want the quiz to display
Adding questions to a quiz		
Click the link for the quiz with editing turned on	On the quiz's home page select <i>Edit quiz</i>	Click <i>Add</i> and then select a <i>new question</i>
In the <i>Choose a question type to add</i> window, select the question type** and click <i>Add</i>	On the <i>Adding a question type</i> , select a question <i>Category</i> , enter a <i>Question name</i> , some <i>Question text</i> and the <i>Default mark</i> , and then complete the remainder of the fields as required	Click <i>Save changes</i> . The question displays on the <i>Editing quiz page</i>

*Under Extra restrictions on attempts author recommends selecting *Yes* for the option to allow quiz to be attempted offline using the mobile applications.

** Fig. 1 shows a list of all possible test types.

Each student was enrolled to the courses with student role and author's account was enrolled to the courses with lecturer role. The students' activity of the course with weekly self-control tests is shown in Figure 2. While the activity of the students of the course with one test for self-control is shown in Figure 3. These examples demonstrate that using the same tools does not mean that the final result will be the same.

As it is seen, students which used the first type course were active during the whole semester. While students which used the second type course were the most active only during the month of self-control test. According to a comparative analysis of both graphs, it is obvious that students of the first type course were more interested in using interactive course with there are a lot

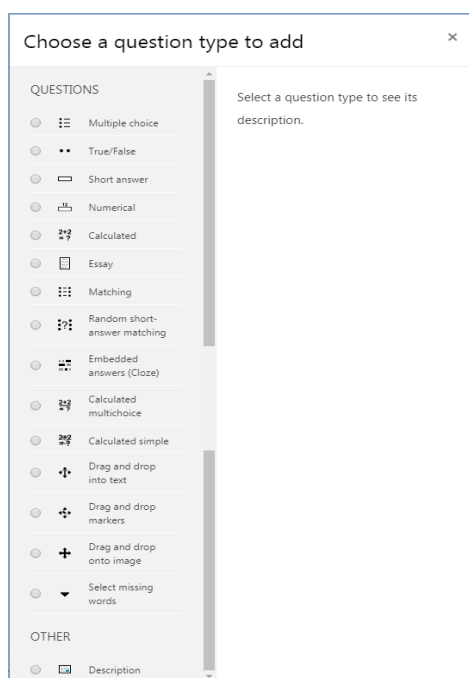


Fig. 1. Selection of question types

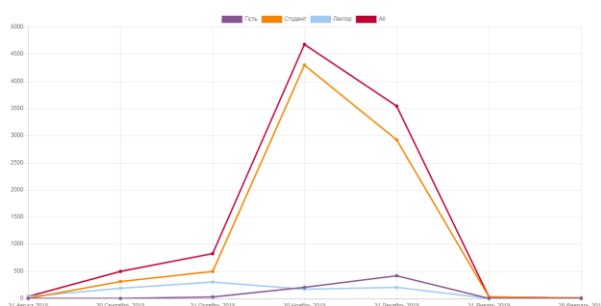


Fig. 2. Statistic report of students' activity of the first type course

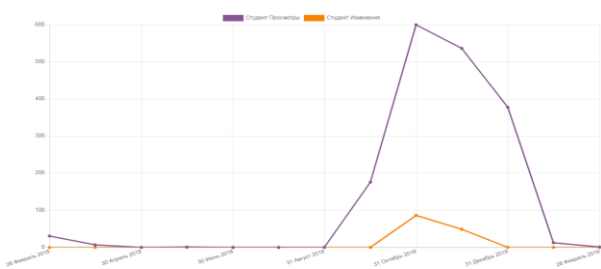


Fig. 3. Statistic report of students' activity of the second type course

of self-control tests. This situation indicates a high need to include self-control tests in electronic courses. However, the author notes that electronic testing is not an alternative to other forms of education, but only supplement them.

Conclusions. Due to the tests of self-control students of economics will be able to learn about their performance or gaps in knowledge, to compare their results with the standard, thereby to develop students' skills of self-control. In its turn, self-control is positively associated with a host of beneficial outcomes. Therefore, interventions that reliably improve self-control are of great value.

Using Moodle as a tool of e-Learning can boost effectiveness of courses, and promote student performance such as self-control. While computer self-control test is a different performance than other forms of education, it gives a valuable window onto student thinking, especially when with good strategies, and a little creativity.

References

1. L. M. Smith, "Dwelling in the question: Professional empowerment through complex visual self-study", *Teaching, Learning, and Enacting of Self-Study Methodology*, Springer, Singapore, c. 275–294, 2018.
2. M. Lunenberg, "Teaching and Learning Self-Study Research: Tracing the Map", *Teaching, Learning, and Enacting of Self-Study Methodology*, Springer, Singapore, c. 101–110, 2018.
3. T. Fletcher, D. N. Chróinin, and M. O'Sullivan, "Multiple layers of interactivity in self-study of practice research: An empirically-based exploration of methodological issues", *Enacting self-study as methodology for professional inquiry*, c. 19, 2016.
4. K. Attard, "Personally driven professional development: Reflective self-study as a way for teachers to take control of their own professional development", *Teacher Development*, T. 21, №. 1, C. 40–56, 2017.
5. D. T. D. De Ridder, and G. Lensvelt-Mulders, "Taking stock of self-control: A meta-analysis of how trait self-control relates to a wide range of behaviors", *Self-Regulation and Self-Control*, Routledge, c. 221–274, 2018.
6. D. Premack, "Mechanisms of self-control", *Learning mechanisms in smoking*, Routledge, c. 107–123, 2017.
7. A. Horvat, "Student perception of Moodle learning management system: a satisfaction and significance analysis", *Interactive Learning Environments*, T. 23, №. 4, c. 515–527, 2015.
8. R. Conijn, "Predicting student performance from LMS data: A comparison of 17 blended courses using Moodle LMS", *IEEE Transactions on Learning Technologies*, T. 10, №. 1, c. 17–29, 2017.
9. V. Caputi, A. Garrido, "Student-oriented planning of e-learning contents for Moodle", *Journal of Network and Computer Applications*, T. 53, C. 115–127, 2015.
10. S. Iglesias-Pradas, C. Ruiz-de-Azcárate, and Á. F. Agudo-Peregrina, "Assessing the suitability of student interactions from Moodle data logs as predictors of cross-curricular competencies", *Computers in Human Behavior*, T. 47, C. 81–89, 2015.
11. B. Kahn, and A. Spielmaker, *Moodle User Guides*, 2018.

ПІДГОТОВКА СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ ДО МІЖКУЛЬТУРНОЇ ПРОФЕСІЙНО-ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Основою інноваційного розвитку економіки в умовах міжнародної інтеграції є особистість фахівця з високим рівнем іншомовної професійно-ділової компетентності, що дозволяє йому безпосередньо й оперативно вирішувати професійні проблеми в процесі міжкультурної взаємодії, здійснювати ефективну ділову комунікацію (телефонні розмови, листування, переговори), а також швидко знаходити іншомовну інформацію й використовувати її в професійній діяльності.

Тож метою іншомовної підготовки є формування у студентів досвіду міжкультурної комунікації (МКК), необхідного для успішної професійної діяльності в міжнародному середовищі, ще під час навчання в університеті.

МКК є однією з найважливіших форм соціальної комунікації та взаємодії представників різних культур, що здійснюється з метою взаємного пізнання, спільної діяльності та співпраці. Набутий студентами досвід здійснення МКК має сприяти формуванню у них необхідних для професійної діяльності вмінь, становленню комунікативної культури, вихованню професійно значущих особистісних якостей, які створюють підґрунтя для соціальної взаємодії з представниками інших культур[1].

У міжкультурному світі сучасний фахівець – це людина, яка може стати “своїм” в іншій культурі, спроможна здійснювати комунікацію і проводити переговори на міжнародному рівні, працювати у міжкультурних “командах”, засвоїла правила бізнес-етикету, має сформовану мотивацію до міжкультурної взаємодії, розвинуті лідерські управлінські навички, несе соціальну відповідальність за свої рішення [2, с. 338–339].

На відміну від особистісного спілкування, сутність якого складає обмін емоційно-ціннісним досвідом, метою професійно-ділової комунікації є вирішення справ у предметній сфері діяльності (виробничій, комерційній, торговельній, організаційній тощо). Об'єктом ділової комунікації у сфері економіки є фрагмент реальної дійсності, на який спрямовано спільну діяльність людей. Її метою може бути досягнення певного матеріального або ідеального результату (виробництво продукту, надання послуг, вирішення проблеми, а також обмін інформацією, досвідом тощо).

У процесі іншомовної підготовки студенти навчаються аналізувати й обговорювати теми і проблеми професійної діяльності, порівнювати різні аспекти функціонування економічних систем країн – своєї і країни, мова якої вивчається. Засвоєння

фахової термінології, типових для економічного дискурсу граматичних структур надають можливість студентам ознайомитись зі світовим досвідом і досягненнями в галузі економіки для подальшого використання в практичній діяльності.

Здатність фахівців вирішувати типові завдання і проблеми професійної діяльності засобами іноземної мови означає, що вони вмюють оперативно і гнучко обирати мовленнєві засоби відповідно до екстралінгвістичних факторів МКК, конкретних ділових партнерів, особливостей ведення міжнародного бізнесу.

Формування у фахівців досвіду професійно-ділової комунікації під час іншомовної підготовки передбачає засвоєння правил ділового етикету, мовних і мовленнєвих особливостей ділового спілкування, лексико-граматичних та стилістичних особливостей складання різних видів ділових паперів і листів іноземним бізнес-партнерам, письмових повідомлень відповідно до комунікативного наміру, а також контрактів, угод та інших видів документів, що використовуються в зовнішньоекономічній діяльності (фінансові, торговельні). Для майбутньої професійної діяльності студентам важливо навчитися готувати і здійснювати презентацію підприємства та його продукції, розробляти рекламу, каталог товарів тощо.

Для успішного ведення справ з представниками інших країн в умовах гострої конкуренції на світовому ринку фахівцям у галузі економіки необхідно знати характерні особливості провідних бізнес-культур; усвідомлювали, який значний вплив здійснює національна культура на корпоративну; розуміти причини виникнення міжкультурних конфліктів, шляхи їх попередження і нейтралізації; методи управління бізнесом на перетині культур; уміти запобігати найбільш типовим помилкам, пов'язаним з національними стереотипами комунікативної поведінки; набути вміння щодо проведення аналізу ділової культури потенційного іноземного партнера.

Доцільним вважаємо посилення культурологічного компонента іншомовної підготовки, що передбачає навчання студентів аналізу ділових культур за параметрами Г. Хофстеде [3], за якими можна схарактеризувати національні особливості комунікативної поведінки її представників.

У міжнародному співробітництві для ефективного проведення міжнародних переговорів і

ділових зустрічей необхідно враховувати параметр культури “дистанція влади”. У культурах з низькою дистанцією влади найбільше цінуються рівноправність у відносинах й індивідуальна свобода: співробітники завжди можуть звернутися до свого начальника з будь-яким питанням, відверто висловити критичні зауваження, навіть свою незгоду з ним. У культурах з високою дистанцією влади комунікація, навпаки, є формалізованою і повністю регламентованою, що зумовлює недемократичність відносин між керівником і підлеглими (накази не обговорюються і не підлягають критиці, особистісна відданість цінується вище, ніж професійна кваліфікація).

Студенти мають усвідомити: параметр культури “індивідуалізм”/ “колективізм”, що віддзеркалює соціальні відносини між людьми, визначає місце і цінність людини у суспільстві (наскільки важливою є окрема особистість, наскільки важливою є група?) У колективістських культурах, в яких людина з самого дитинства інтегрована у суспільство, важливим поняттям є “ми”, що означає: індивідуальні досягнення асоціюються зі спільною колективною діяльністю; групові цілі, погляди і потреби домінують над особистими; людина залежить від суспільства і колективу і має поділяти відповідальність за все, що відбувається. В особистісній і професійній сферах високо цінуються здатність до співпраці, спільної діяльності, готовність до компромісів, а також скромність (непристойно підкреслювати власні чесноти і досягнення).

В індивідуалістських культурах, в яких людині надається свобода у самовизначенні й самореалізації, особистісне “Я” має надзвичайно велику цінність. У таких культурах найвище цінуються індивідуальність людини, її особисті досягнення, а найважливішими її якостями вважаються самостійність, ініціативність, цілеспрямованість, здатність до конкуренції з іншими у досягненні своїх цілей тощо.

Параметр культури “маскулінність / фемінінність” характеризує ставлення до конкуренції в професійній сфері, а також те, як у суспільстві ставляться до традиційних чоловічих і жіночих цінностей. Чоловічі цінності пов’язуються із суперництвом, досягненням матеріального достатку для своєї сім’ї й набуттям певного соціального статусу в суспільстві, підвищенням результативності діяльності. Лагідний характер, інтерес до оточуючого середовища, турбота про людей, допомога менш успішним і слабкішим традиційно вважаються жіночими цінностями.

Студентам важливо знати, що для поведінки представників високо конкурентних культур характерним є те, що вони прагнуть відразу приступати до роботи, не намагаючись встановлювати і підтримувати міжособистісні стосунки, можуть миритися з малоприємними

особистісними якостями співробітників, якщо ті демонструють високі ділові здібності й сприяють досягненню бажаного результату. Представники низько конкурентних культур добре працюють у “команд”, можуть враховувати потреби інших людей, надають великого значення соціальним відносинам, цінують особистісні якості.

В умовах МКК фахівцям потрібно знати сутність параметра “визначеність / невизначеність комунікативної ситуації”, що характеризує ставлення представників різних культур до професійно-ділової комунікації і рівня її формалізації. В одних культурах існують численні правила, що регламентують дії людей, в інших люди вільно ставляться до формальностей під час соціальної комунікації. У суспільствах з високим рівнем запобігання невизначеності у комунікативних ситуаціях розробляються устава, в яких докладно описуються права й зобов’язання роботодавця і працівника, створюються інструкції та правила внутрішнього розпорядку, які регламентують перебіг робочого дня. Представники такої культури відчують себе впевнено тільки в умовах наперед структурованих комунікативних ситуацій, критично ставляться до людей, поведінка яких відхиляється від встановлених норм.

Зменшити невизначеність у ситуаціях МКК можна завдяки знанням особливостей комунікативної поведінки носіїв іншої культури, психологічній підготовці до процесу МКК, набуттю досвіду професійної міжкультурної взаємодії ще під час навчання у ВНЗ.

Слід зазначити, що вивчення теоретичних аспектів стосовно особливостей процесу МКК мають поєднуватися з виконанням практичних завдань, які спрямовані на аналіз критичних ситуацій в МКК, порівняння цінностей іноземної і рідної культур, проведення дискусій, підготовку презентацій особливостей бізнес-культур різних країн світу тощо.

Отже, посилення культурологічного аспекту іншомовної підготовки створює основу для орієнтування студентів в ситуаціях міжкультурної комунікації, усвідомлення особливостей української бізнес-культури, набуття вмінь продуктивного професійно-ділового спілкування з іноземними партнерами. Міжкультурна компетентність фахівців з економіки є запорукою забезпечення їхньої мобільності й конкурентоспроможності на світовому ринку праці.

Список літератури

1. Т. В. Колбіна, “Формування у студентів досвіду міжкультурної комунікації”, *монографія*, Харків, 2012.
2. Н. Дж. Холден, “Кросс-культурний менеджмент. Концепція когнитивного менеджмента”, Москва, 2005.
3. G. Hofstede, “Lokales Denken, globales Handeln. Kulturen, Zusammenarbeit und Management”, München, 1997.

МЕРЕЖЕВЕ СУСПІЛЬСТВО ЯК РИЗИК РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОЛІТИЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ

До кінця ХХ століття завдяки ряду технологічних революцій суспільство зробило перехід від індустріального до постіндустріального, а в даний час, до інформаційного суспільства.

Світ знайшов характер глобального. У його новій “мережевий” структурі найвищу ціну людина стала платити за інформацію, яка як вірус швидко і безперешкодно поширюється в глобальних мережах різних форм соціальних зв’язків. Безумовно, збулися пророкування Д. Белла і Е. Тоффлера про настання глобального “інформаційного суспільства”, М. Маклюєна про появу “глобального села”. Завдяки новим технологіям сучасності, умов, що виникли в даний історичний період, генерування, обробка і передача інформації стали фундаментальними джерелами продуктивності і влади [3].

Інформація стала одним з головних атрибутів влади, їй, як і на зорі цивілізації, належить роль незмінної супутниці і засобів влади. Разом з тим, інформація і спрямована робота з нею стає джерелом нових ризиків, пов’язаних з можливістю маніпуляції інформацією і управління її потоками відповідно до визначених цілей, задумок, цінностей.

Інформаційні маніпуляції в сучасному суспільстві неминучі тому в самій інформації укладена маніпулятивна складова.

Перші письмові джерела інформації в нашій країні вже несуть в собі елементи інформаційних маніпуляцій.

Найдавніший київський літопис “Повість временних літ”, говорить про час, коли єдине Давньоруська держава виходить на арену світової історії (IX століття), через три століття (XII століття), тобто автор (и) описували воцаріння Рюрика і поява Київської Русі через три століття після подій, що відбулися, коли вже ніхто не міг підтвердити існування самого Рюрика. “Повість временних літ” кілька разів ґрунтовно листувалася. І з цілями, як там не є піарівськими: початкові події давньоруської історії кожен князь хотів відобразити так, щоб прославити, виправдати самого себе, спираючись на історичні паралелі, і затвердити він проводить політику. Якщо паралелей не вистачало, їх сміливо додавали [5, с.26].

Участь бути переписаними на угоду чинній на той момент влади, торкнулася всіх давньослов’янських “документів”.

Між книжковою і посткнижковою епохою, що стала в даний час мережевою, є лише одна, але дуже важлива різниця. З точки зору технологій маніпуляції з громадською думкою книжкову епоху можна співвіднести з пропагандою - односпрямованим впливом на суспільство, а посткнижкову епоху з PR або зі “зв’язками з громадськістю”, тобто з більш складним за структурою і інструментам взаємодією.

До тих пір, поки світ не перетворився в одне “глобальне село” з мережевою логікою, на локальних територіях діяли закони пропаганди. Завдяки потрібній трактуванню інформації і надійному каналу її передачі національні агенти могли встановлювати необхідний політичний режим на своїх територіях.

Інформаційні потоки скріплювали нації на боротьбу із зовнішнім ворогом.

Одностороння маніпуляція забезпечувала легітимність і внутрішній суверенітет

У зв’язку з глобалізацією і значною роллю мереж в суспільстві, а як наслідок підвищення рівня інформаційного шуму і збільшення кількості неупорядкованості міжмережових зв’язків, лише небагатьом з національних урядів вдається повною мірою впливати на внутрішню політику своїх держав. “Національні агенти в новій ситуації найчастіше стають виконавцями глобально прийнятих і здійснюваних дій і втрачають свою самостійність” [6, с.61–67].

Глави національних урядів стикаються з ситуаціями, при яких спецслужби окремих держав порушують права і свободи громадян по всьому світу. У числі жертв “прослушок” виявилися і перші особи низки держав.

Національні уряди, що втратили самостійність або контрольовані спецслужбами інших держав, стають нездатними здійснювати головну функцію, отриману в результаті “суспільного договору”, функцію захисту суспільства в обмін на владу. Тому сама постановка проблеми про інформаційні маніпуляції або цензуру в суспільстві може бути наслідком інших інформаційних маніпуляцій та маніпуляцій громадською думкою.

Пошуки “чистої” інформації - лише пастки сучасного світу. “Я заперечую, що існує свобода взагалі. Я повинен це заперечувати – або моя програма стане безглуздою.

Не можна мати науку про предмет, який капризно стрибає навколо. Можливо, ми ніколи не зможемо довести, що людина не вільна; це

припущення. Але розвиток наук про поведінку робить його все більш правдоподібним”[4, с.203].

Отже, мережевий світ відрізняється безліччю каналів для проходження інформації, безліччю поглядів і точок зору, які артикують суспільством, створюючи фон громадської думки. До цих каналів можна віднести як традиційні ЗМІ, так і нові соціальні медіа, засновані на принципах інтернет-комунікації, генерації новин по кращим тематиками.

Сучасні технології дають можливість доступу і отримання інформації, але в той же час роблять людину рабом нової технокультури. “Комп’ютерна комунікація – це ящик Пандори, це дари софтвера, обертаються лихами.

Вони дають безліч опцій, жодним чином не порівнянні з нашими ресурсами часу. Все більшу частину життя треба виділяти тільки на те, щоб залишатися в курсі. І виникає необхідність в якій – то момент відважно заявити: більше не треба, знати все так глибоко я не хочу” [2, с.18]. Н. Больц констатує, що з розвитком медіа все виразніше стає потреба нової послуги, яку умовно можна назвати “сервісом сенсу”.

Це той же самий “відбір” по нашим уподобанням, яким володіє джерело – канал інформації. “Сервіс сенсу”, який рятує від надлишку інформації, завжди може акумулювати необхідні для Влади смисли.

М. Цукерберг, власник найбільшої в світі соціальної мережі Facebook, висловився за право мережі самій визначати переваги користувачів: “Помираючи перед вашим будинком білка може бути цікавіше в певний момент часу, ніж люди, що гинуть в Африці” [5].

Навчившись використовувати механізм “переривання”, ЗМІ та соціальні медіа усвідомили власну владу в глобальному суспільстві. “Інформація збуджує, і породжувані нею емоції працюють як механізм переривання. Людина перестає думати про рівень безробіття, коли Одер ось-ось прорве дамби” [2, с.47].

Даний підхід нічим не відрізняється від переписування тих же давньокиївських літописів, і те, і інше – інформаційні маніпуляції.

Різниця лише в тому, що сучасне суспільство, яке має безліч, а не один канал інформації, має можливість порівнювати.

Результати порівняння інформаційних каналів призводять до того, що глобальне суспільство втрачає орієнтири і довіру до всіх джерел інформації одночасно.

Для підтримки рейтингів і інтересу до себе мас-медіа доводиться перекаваліфуватися з звичайного інформування в фабрику сенсацій. “Уже Ніцше здогадувався, що ми живемо в суспільстві, яке хоче лихо, – ніщо нам настільки не

бажається, як нещастя і видимі нещастя людства – цунамі або ісламський терор” [2, с. 46].

Скандали – плоть і кров сучасних мас-медіа, якщо немає скандалу, значить, його необхідно створити

У 1991 році в газеті Liberation вийшло відразу стало знаменитим есе Жана Бодрійя “Війни в Затоці не було”, в якому автор проаналізував підготовку засобів масової інформації до кампанії по висвітленню війни в Перській затоці. Грунтуючись на своїй теорії “гіперреальності симулякрів”, Бодрійяр зробив висновок, що ця кампанія стала першою в світовій історії “віртуальної війною”, події якої були сконструйовані ЗМІ [1].

Резюмуючи все вищевикладене, ми можемо стверджувати, що природа інформації маніпулятивна по змісту, інформація в чистому вигляді існує лише до моменту її масової трансляції.

Потім вона перетворюється в інструмент формування громадської думки. Мережеве суспільство і сучасні технології збільшили можливості інформаційних маніпуляцій.

Людина стає заручником нового крихкого миру, який спирається на симулятивні конструкції і зв’язку. В інформаційному суспільстві держава перестає бути опорою для громадян.

Нові суспільні та технологічні умови ставлять під сумнів саме існування національних агентів і державних кордонів. Поняття влади стає реально-фіктивним.

Влада симулює функції влади, яка є нею самою, це вже не влада, а “істеблішмент” по Г. Маркузе або “код” по Ж. Бодрійяру [3, с. 26].

Справжня влада і цінність в сучасному інформаційному суспільстві – Інформація. У війну за володіння інформацією, за маніпуляцією нею і смислами включається не тільки державна влада, як це було в книжкову епоху, але зовнішні агенти і самі мас-медіа. Жертвою цієї війни є суспільство, що втрачає орієнтири, смисли і цінності

Список літератури

1. Ж. Бодрійяр, *Символический обмен и смерть*, М.: “Добросвет”, Издательство “КДУ”, 2013.
2. Н. Больц, *Азбука медиа*, М.: Издательство “Европа”, 2011.
3. М. Кастельс, *Информационная эпоха: экономика, общество, культура*, М.: ГУ ВШЭ, 2000.
4. Маршалл Маклюэн, Квентин Фиоре, *Война и мир в глобальной деревне*, М.: АСТ:Астрель, 2012.
5. В. Р. Мединский, *Особенности национального пиара. PРавдивая история Руси от Рюрика до Петра*, М.: ЗАО “ОЛМА Медиа Групп”, 2010.
6. А. В. Назарчук, “Сетевое общество и его философское осмысление”, *Вопросы философии*, № 7, с. 61–75, 2008.

JEU DE ROLE DANS UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE (FRANCAIS DES AFFAIRES)

Cet article pédagogique décrit et évalue une pratique pédagogique qui peut être menée aux établissements d'études supérieures, basée sur la mise en situation des étudiants, l'utilisation de nouvelles technologies, la prise de parole en publique pour l'apprentissage de la langue et la culture professionnelle française. La méthode de la simulation ou le jeu de rôle en entreprise, sont des moyens pratiques. Pendant leurs formations, les étudiants de master préparant un double diplôme ou ayant le français comme langue d'affaires ou ceux qui désirent faire des stages en entreprise françaises ou francophones. Ces étudiants doivent acquérir dans le cours de "français des affaires" les connaissances et la formation et les savoir-faire nécessaires pour postuler dans une entreprise francophone.

La formation en "français des affaires" (suivi aux niveaux B1–B2–C1) est donnée sous forme d'un cours de 24h académiques en raison de 4h académiques/semaine, sauf la séance sur l'entretien d'embauche, qui dure 3h. Le cours se compose d'une simulation générale en entreprise, où les étudiants inventent d'abord la situation: c'est-à-dire qu'ils déterminent le type de l'entreprise (une PME ou Société anonyme, Société anonyme à responsabilité limitée; société internationale); le secteur d'activité (commerciale, industrielle etc). Ils essaient de trouver une situation professionnelle et chaque étudiant propose son idée et essaie de persuader ses camarades, ce qui les oblige à argumenter et jouer la situation. Le professeur est considéré comme arbitre de jeu en les orientant quand cela est nécessaire. Il est impossible de mettre en place la simulation globale dans son ensemble, préconisée par Bombardieri et al. dans *L'Entreprise*, avec le nombre d'heures nécessaires pour planter le décor, établir les identités du personnel de l'entreprise, car nous devons respecter le cadre académique. Les identités ne sont pas précisément définies, il s'agit plus d'une identification à une catégorie ou à des catégories professionnelles. Cela présente cet avantage: l'étudiant ne reste pas "séquestré" dans un rôle unique et peut expérimenter plusieurs rôles, plusieurs personnages. Par ailleurs, les rôles liés aux fonctions dans une entreprise ont également l'avantage de ne pas impliquer l'étudiant personnellement et émotionnellement, ce qui est le principe même de la simulation globale. L'étudiant a le recul nécessaire pour l'apprentissage.

L'algorithme du cours français des affaires qui a pour objectif la simulation d'entretien a été réfléchi en se basant sur une analyse des besoins, en accomplissant à la fois des attentes académiques, mais aussi des

attentes des entreprises ou sociétés les étudiants doivent connaître les divers types d'entreprise, savoir communiquer au sein de l'entreprise entre collègues et en dehors de l'entreprise avec les clients, les fournisseurs, les organismes, à l'écrit et à l'oral, par des lettres officielles, par mail ou encore par téléphone. Bien sur, ils doivent, avant tout, savoir se présenter à un poste, c'est-à-dire, qu'ils doivent savoir préparer un curriculum vitae (CV), une lettre de motivation et passer un entretien d'embauche.

Les étudiants sont amenés à réfléchir, d'une part, à leur présentation personnelle (c'est-à-dire, savoir se présenter et donner une idée sur leur profil, leur formation, leurs compétences, de leurs éventuelles expériences professionnelles) et, d'autre part, à imaginer des questions possibles d'un responsable de ressources humaines ou du service de personnel.

L'algorithme d'entretien d'embauche standard pour le recrutement d'une entreprise française comprend les mêmes étapes que toute autre entretien. Au stade préparatoire, le candidat à un poste devrait:

1. En savoir plus sur la société, les biens et services produits, les bureaux de représentation en France, ainsi que sur d'autres aspects de l'activité. Cela aidera à formuler des réponses aux questions standard de l'employeur: "Pourquoi notre société", "Quel salaire attendez-vous?", "Quel poste souhaitez-vous obtenir?" Et d'autres. Essayez d'utiliser immédiatement le libellé en français. Vous n'êtes peut-être pas familiarisé avec certains termes et formulations.

2. Faire une liste de questions qu'un responsable des ressources humaines peut potentiellement poser et y répondre en français. Dans ce cas les étudiants doivent imaginer tout un spectre de questions qui peuvent être posées, le professeur doit intervenir quand cela est nécessaire.

3. Formuler des questions qu'on voudrait poser à un employeur potentiel. Elles peuvent concerner le montant du salaire, les conditions de travail, les responsabilités professionnelles, les traditions, les voyages et d'autres aspects du travail.

4. Rédiger toutes les questions et les réponses de différentes manières.

5. Parler à plusieurs reprises, mais mieux – mémoriser les questions et les réponses. Cela aidera les étudiants à avoir l'air confiant, même si on est inquiet lorsqu'on rencontre un employeur.

Pour la préparation du CV ou de la lettre de motivation n'est pas une activité particulièrement amusante en elle-même; simuler un entretien d'embauche n'est pas aussi passionnant, mais il s'agit d'un jeu, d'un jeu de rôle dans le cadre communicatif,

dans le sens où on “fait comme si”, on “joue au jeu de la vie” (Yaiche 70).

Au moment de l’imitation de l’entretien d’embauche, les étudiants peuvent ajouter des gestes personnels en se libérant. Ce jeu de rôle peut faire appel aux connaissances linguistiques et aux connaissances spécifiques de la profession.

La simulation permet d’éviter les peurs des étudiants, qui peuvent les formuler ensuite avant l’entretien réel. Un très bon exemple est celui d’un étudiant d’un niveau de français débutant, confronté à une recherche réelle de stage, qui s’inquiétait pour son niveau de langue. Cette peur ou inquiétude réelle, qu’il a fait savoir à l’étudiant-recruteur dès le début de l’entretien. La simulation lui permet d’éviter cette peur, mais surtout lui apprend à surmonter cette erreur de dévoiler ses faiblesses lors d’un entretien professionnel et de dire des phrases maladroites. Les peurs auxquelles les étudiants internationaux sont confrontés sont réelles ; ils doivent les vaincre ou tout au plus les maîtriser pour réussir leur entretien et décrocher le stage désiré. Nous, les professeurs, devons les y aider, et la simulation enregistrée peut très certainement être un moyen efficace également pour cela. La réaction de l’étudiant-recruteur, permet à l’étudiant-candidat de relativiser, tout comme le regard des camarades dans la salle. Mais le professeur a un rôle primordial pour rassurer l’étudiant, le recommander et le conseiller sur comment canaliser sa peur et de lui permettre de relativiser son problème et tirer avantage de sa faiblesse.

Le professeur n’intervient qu’en dernier lieu, après que tous les étudiants ont exprimé leurs idées; pour évaluer et apporter ses remarques et ses recommandations, et surtout pour mentionner tous les points positifs. Les étudiants ont tendance à se dévaloriser à la suite du visionnage, il est donc essentiel que les autres étudiants et surtout l’enseignant, soulignent tout ce qui était réussi dans la scène improvisée.

Il est nécessaire de noter que ces étudiants âgés de 21 et 24 ans, pour certains il s’agit de leur premier entretien d’embauche dans leur vie, d’autres en ont déjà essayé selon leur expérience pour des stages ou des petits travaux d’été, selon leur niveau linguistique et leur culture de communication, mais il s’agit pour la première fois en langue française pour tous les étudiants. Chaque culture produit et possède une approche différente des rôles sociaux communs, il s’agit d’un mélange d’imitations, de modèles, de stéréotypes.

L’image d’un manager n’est pas le même si nous avons nous-mêmes des parents managers, elle diffère aussi selon le pays d’origine ou encore selon le sexe.

L’interprétation du rôle diffère selon les expériences personnelles, les attentes, les habitudes culturelles ou encore selon l’éducation et la formation.

Dans le cas d’un plus grand groupe de plusieurs étudiants, au lieu de jouer la simulation devant la classe, on peut demander aux couples candidat-recruteurs d’enregistrer leur jeu chez eux. Nous gagnons ainsi du temps, ce qui nous permet de consacrer du temps à l’analyse. Cela permet aussi d’activer les étudiants les plus timides ; comme devoir, ils peuvent rejouer la scène autant de fois qu’ils le souhaitent.

Il serait très souhaitable de disposer de plus de temps pour reproduire la scène une deuxième fois après les commentaires, cela pourrait vraiment les rendre progressifs dans la langue. On peut également imaginer un changement de rôle au sein d’un couple afin que les deux étudiants aient l’occasion de faire l’expérience des deux rôles. Malheureusement, faute de temps, cela n’est souvent pas possible dans un grand groupe. Il serait intéressant de garder l’idée en petits groupes, en fonction du contenu du programme et des objectifs à atteindre.

Le jeu de rôle constitue ainsi “un instrument précieux pour tenter de combler le fossé” (Taylor 61) qui sépare le monde éducatif de celui du travail réel. Ayant une fois joué l’entretien professionnel, à l’abri de tous risques ou soucis, les étudiants peuvent s’inspirer de ce que cette expérience de la simulation et surtout son analyse leur a apporté pour en faire l’application dans le contexte de la vie réelle. Il s’agit d’un jeu efficace et fructueux, mais le processus à forte intensité qui place et oblige les étudiants dans une situation proche de la réalité les force à communiquer; cette restriction les motive et les fait se dépasser.

Bibliographie

1. Corinne Bombardieri, et al. “L’Entreprise”, Hachette, 1996.
2. Maud LAUNAY, Roselyne MARTY, “DEL F Prim A1.1”, livre de l’élève Hachette FLE, 2013.
3. John L. Taylor, et Rex Walford, “Les jeux de simulation à l’école”, Truit par Jacques Drouet, 2008.
4. Real Language Club. [Online]. Available: <https://reallanguage.club/kak-uspeshno-projti-sobesedovanie-na-francuzskom/>. Accessed on: Mach 17, 2019.

СУТНІСТЬ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ: ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

Розвиток людських ресурсів на макро-, мезо-; та мікрорівні має пріоритетне значення в успішній реалізації всіх реформ та трансформаційних процесів країни, та є необхідною умовою зміцнення конкурентної позиції та підвищення конкурентоспроможності України на міжнародній арені.

Висвітлення сутності розвитку людських ресурсів на різних рівнях управління знайшло відображення у працях таких вчених, як: О. Амосова, М. Армстронга, М. Бранда, В. Весніна, А. Кібанова, Е. Лібанової, М. Мурашко, К. Марченко, Н. Маркової, А. Ткаченко та ін. [1 – 7].

Метою даного дослідження є уточнення сутності поняття розвиток людських ресурсів на основі проблемно-орієнтованого підходу.

Відповідно до тлумачного словника С. Ожегова, “розвиток” розглядається як “процес закономірної зміни, переходу від одного стану в інший, досконаліший, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого” [3]. Однак існують і визначення даного поняття у зворотному сенсі, коли має перехід до нижчого стану та регресивного напрямку.

М. Бранд у своєму виступі зазначав, що “концепція людського розвитку виходить з первинної самоцінності розвитку людини, з того, що виробництво існує заради розвитку людей, а не люди – заради розвитку виробництва” [1]. Отже дії щодо отримання ефекту від розвитку людських ресурсів на всіх рівнях управління мають базуватися на відповідному науково-методичному забезпеченні та повинні бути спрямовані на об’єкт – людину. Доцільним є проведення групування підходів визначення поняття “розвиток персоналу” за наступною класифікацією: системний підхід; процес ний підхід; системний, функціональний та проблемно-орієнтований.

Прибічниками системного підходу є: Н. Бельцький, С. Велесько, Ю. Одегов, М. Мурашко, В. Сліньков, Л. Черчик та ін. Так, Л. Черчик розглядає розвиток персоналу як “сукупність взаємопов’язаних заходів, націлених на підвищення конкурентоспроможності персоналу шляхом набуття нових знань, умінь, навиків, досвіду в процесі навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки з метою адаптації до нових умов діяльності, забезпечення власних інтересів розвитку та реалізації цілей діяльності підприємства” [7]. Такий підхід дозволяє виявити елементи системи, характер та закономірності їх взаємозв’язку та визначити чинники впливу на систему в цілому та

на окремі її елементи.

Процесного підходу дотримуються А. Кібанов, А. Ткаченко, К. Марченко, М. Армстронг, Ю. Залозна та ін.

А. Кібанов під розвитком персоналу розуміє системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу, що забезпечується заходами, пов’язаними з оцінюванням кадрів з метою виробничої адаптації та атестації персоналу, планування трудової кар’єри, стимулювання розвитку персоналу [9, с. 401].

А. Ткаченко та К. Марченко підтримуються аналогічної думки та пропонують розвиток персоналу на рівні підприємства розглядати як “системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу” [5].

На думку О. Амосова “розвиток персоналу полягає в розробці заходів щодо професійного розвитку, що сприятиме розвитку особистості, зростанню професіоналізму та компетентності, кар’єрному просуванню та усвідомленню працівниками своєї провідної ролі у процесі досягнення економічної діяльності підприємства” [4].

Отже, розвиток персоналу:

по-перше, розглядається з позиції мікрорівня;
по-друге, як напрямок діяльності лише служби управління персоналом.

В. Веснін виступає представником функціонального підходу. За його дослідженнями – це безперервне проведення заходів, що сприяють повному розкриттю індивідуального потенціалу працівників та зростанню їх здатності вносити вклад в діяльність організації [5, с. 190].

Однак дані визначення розглядають розвиток персоналу, а отже тільки мікрорівень – рівень підприємства, який на нашу думку не може розглядатися у відриві від мезо- та макрорівня.

У своїх працях Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України на чолі з Е. Лібановою розглядає людський розвиток на макрорівні як чинник економічного зростання.

Таким чином, розвиток людських ресурсів всіх рівнів передбачає якісні перетворення, зростання

знань, удосконалення навичок та набуття нових конкурентних компетентностей, що дозволять людині стати конкурентоспроможним на вітчизняному та міжнародних ринках праці.

З позиції проблемно-орієнтованого підходу управління людськими ресурсами на всіх рівнях регулювання передбачає підхід до управління ресурсами, що базується на гіпотезі існування проблем використання трудового потенціалу країни, регіону, підприємства, які вимагають аналізу і прийняття обґрунтованих управлінських рішень на національному та регіональному рівні в рамках компетенцій органів влади, а також відповідних підрозділів підприємств.

Проблемно-орієнтований підхід до розвитку людських ресурсів передбачає сукупність управлінських дій та впливів, спрямованих на вирішення теоретичних або практичних завдань (задач) стосовно ефективного використання людських ресурсів за рахунок отримання нового знання та досвіду в сфері їх найму, адаптації, розвитку, мотивації, створенні сприятливих умов, розвитку певної культури та забезпеченні лояльності за допомогою наукової рефлексії та активних практичних дій і досліджень.

Реалії сучасного розвитку національної економіки свідчать про нагальну необхідність розвитку людських ресурсів на всіх рівнях управління.

Потреба у інтенсифікації підприємницької активності в країні вимагає підготовки якісних фахівців з різних видів економічної діяльності, пошуку дієвих механізмів та конкретних інструментів розвитку персоналу на підприємствах, що забезпечить конкурентоспроможність людських ресурсів мікрорівня та позитивно вплине на конкурентну позицію вітчизняних підприємств на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Існує також проблема у відсутності необхідної кількості фахівців робітничих професій, які мігрують у країни з більш прийнятними умовами праці та її оплатою.

Іншою проблемою є неможливість працевлаштування та відсутність державних програм щодо залишення в країні висококваліфікованих фахівців, талановитої молоді, що має бажання розвиватися та працювати в Україні, але на жаль є непотрібною державі.

Проблемами мезорівня є відсутність дієвих регіональних стратегій розвитку людських ресурсів в залежності від потреб області у фахівцях відповідних професій. На даний час є дисбаланс між потребами ринку праці та пропозицією робочої сили. Отже розвиток людських ресурсів регіону має бути спрямований на вирішення існуючих проблем за недопущення появи нових за рахунок застосування інструментів розвитку персоналу на основі прогнозування майбутніх потреб у фахівцях з певними компетентностями. Так, реформа децентралізації влади та місцевого самоврядування сприяла об'єднанню територіальних громад, однак рівень кваліфікації працівників органів громад свідчать про відсутність необхідних знань, навичок, компетент-

ностей для розробки стратегій, програм, проектів їх розвитку та, в цілому, для прийняття раціональних управлінських рішень.

На макрорівні значення розвитку людських ресурсів відбивається на якості державного управління, якості прийняття законодавчих та нормативно-правових актів, забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки за рахунок підготовки висококваліфікованих фахівців, особливо за пріоритетними напрямками розвитку. Отже напрямками державної політики щодо розвитку людських ресурсів мають бути спрямовані на стимулювання молоді до навчання та працевлаштування на вітчизняних підприємствах, розробку програм взаємодії. Таким чином, науковим результатом даного дослідження є уточнення поняття проблемно-орієнтований розвиток людських ресурсів, а також розвинення класифікації наукових підходів до розвитку людських ресурсів за рахунок введення нового підходу – проблемно-орієнтованого.

Практична значимість дослідження полягає в можливості розробки комплексного науково-методологічного забезпечення розвитку людських ресурсів на трьох рівнях на основі проблемно-орієнтованого підходу.

Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробці концепції проблемно-орієнтованого розвитку людських ресурсів.

Список літератури

1. “Виступ радника з питань демократичного врядування ПРООН в Україні Маркуса Бранда”, *Вісник НАН України*, № 2, с. 71, 2016.
2. С. И. Ожегов, и Н. Ю. Шведова, *Толковый словарь русского языка*, М.: Азбуковник, 2001.
3. А. М. Ткаченко, і К. А. Марченко, “Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення”, *Економічний вісник Донбасу*, № 1 (35), с. 194 – 197, 2014.
4. О. Ю. Амосов, “Розвиток персоналу – засіб забезпечення ефективності діяльності промислового підприємства в умовах кризи”, *Економіка розвитку*, № 4 (48), с. 82 – 83, 2008.
5. М. Армстронг, *Практика управління людськими ресурсами*, СПб: Питер, 2004.
6. Н. С. Маркова, “Аналіз науко-методичних підходів до визначення категорії “розвиток персоналу”, *Економічний простір*, № 42, с. 247 – 256, 2010.
7. В. Колпаков, “Управління розвитком персоналу: теорія і практика”, *Персонал*, № 11, с. 64 – 69, 2004.
8. А. Я. Кибанов, *Управление персоналом организации: учебник*. М.: ИНФРА-М, 2005.
9. В. Р. Веснин, *Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе*, М.: Юристъ, 2001.
10. Е. М. Лібанова, та ін., *Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку : монографія*, Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2016.

ВИМОГИ РОБОТОДАВЦІВ ДО КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ВИПУСКНИКІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

В сучасних умовах розвитку ринкової економіки і суспільних відносин зростають вимоги до особистісних і професійних якостей випускників закладів вищої освіти (ЗВО), які покликані сприяти формуванню конкурентоспроможності фахівців для їх успішного працевлаштування, здійснення професійної діяльності та подальшого кар'єрного росту. За цих умов вища освіта повинна забезпечувати підготовку економістів зі сформованими якостями, які відображають їх ціннісну орієнтацію, професійну компетентність, соціальну спрямованість і можливість задовольняти особисті й суспільні потреби, осіб із професійним рівнем, який відповідав би сучасним міжнародним вимогам та стандартам.

В останні роки відбулися істотні зміни самої мети системи освіти: від формування навичок, вмінь і знань в галузі передових технологій освіта поступово переходить до формування компетентностей особистості та створення нових знань в інноваційних галузях науки і техніки.

Важливість формування загальних та професійних компетентностей майбутніх економістів, а особливо спеціалістів в сфері маркетингу, як найбільш стрімко зростаючої галузі економіки, визначають за такими чинниками: специфіка професійних обов'язків, які безпосередньо пов'язані з економічними проблемами; зростаючі вимоги ринкової економіки до професійної компетентності фахівців; потреба в розвитку у фахівців системи професійних знань і якостей (комунікабельності, організованості, відповідальності, креативності тощо). Проте динамічне середовище ринку праці характеризується постійними змінами вимог та потреб роботодавців до компетентностей працівників, особливо молодих фахівців – випускників ЗВО.

Аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених переконує в тому, що проблеми формування професійних та особистісних компетентностей, вибору необхідних компетентностей необхідних для успішного працевлаштування та високого рівня конкурентоспроможності на ринку праці завжди були цікавими для науковців, проте в останні роки вони набули особливої актуальності. Задекларована проблема формування ключових компетентностей, окремі її аспекти знайшли висвітлення у наукових доробках багатьох вчених: В. Адольф, В. Андрущенко, В. Байденка, І. Зязюн, Є. Іванченко, Е. Климов, В. Кремень, А. Маркова, Е. Нікітіна,

А. Реан, П. Саух, В. Стрельников; Н. Тализіна та інші.

Проте стратегія щодо подальшої модернізації вищої освіти, що забезпечувала б випусникам ЗВО економічних спеціальностей, зокрема в сфері маркетингу, затребуваність на ринку праці та високий професіоналізм, за умови її побудови на основі компетентнісного підходу потребує більш ґрунтовного аналізу вимог та потреб роботодавців щодо таких компетентностей, що обумовлює актуальність дослідження.

Метою дослідження є визначення та аналіз вимог роботодавців до компетентностей випускників економічних спеціальностей закладів вищої освіти.

Потреби роботодавців, що постійно змінюються підвищили вимоги до якості управління освітнім процесом, обґрунтованості прийняття управлінських рішень в рамках системи менеджменту якості, прогнозування і попередження можливих невідповідностей.

Одним з ключових завдань управління ЗВО щодо планування і здійснення навчального процесу є завдання моніторингу якості підготовки майбутніх фахівців. На думку вітчизняних вчених, зокрема В. І. Байденка, компетентнісний підхід у вищій професійній освіті вимагає вдосконалення завдань моніторингу процесу підготовки фахівця [1].

Оцінка якості підготовки майбутніх фахівців при використанні компетентнісного підходу має опиратися на визначення рівня формування компетентностей.

Сучасність характеризується існуванням однієї з найголовніших проблем ринку праці – професійним дисбалансом. Такий дисбаланс знаходить свій прояв в тому, що половина з тих, хто стоїть на обліку в службі зайнятості – це люди з вищою освітою, а у великих містах, таких як Київ, Одеса, Харків, Дніпро ця цифра подекуди досягає 90 % всіх зареєстрованих безробітних [2]. Проте на вітчизняному ринку праці затребуваними є далеко не ті професії, для яких потрібен диплом про вищу освіту (зокрема, це такі професії, як водій автотранспорту, слюсар-ремонтник, токарь, кухар, медична сестра тощо) [2].

В таких умовах всібічного загострення конкурентії доцільним є моніторинг попиту роботодавців щодо затребуваних компетентностей працівників, який може виступати джерелом отримання інформації стосовно як наявних, так і потенційних переваг або недоліків організації

теоретичної та практичної складової процесу навчання в ЗВО. Врахування результатів такого моніторингу при формуванні системи організаційних знань надасть змогу виявити ті компетентності, які користуються попитом на ринку праці, підготувати випускників – фахівців, здатних приймати рішення в умовах ризику та швидких змін у зовнішньому середовищі в умовах ринку, що забезпечить останнім стійкі конкурентні переваги.

Дослідження проводилося в два етапи. Перший етап – здійснення контент-аналізу. Джерелом даних для аналізу були 6 найпопулярніших в українському сегменті Інтернет сайтів пошуку роботи: work.ua, rabota.ua, HeadHunter (hh.ua), jobs.ua, trud.ua та alljob.com.ua Збір даних відбувався з допомогою виділення даних щодо резюме та вакансій на посади, які відповідають економічним спеціальностям та зокрема в сфері маркетингу, й містять релевантну для дослідження інформацію. Всього було зібрано дані з 16906 оголошень про вакансії та 18975 оголошень про пошук роботи (резюме) за період 10.01.19 – 10.03.19 Розподіл оголошень за сайтами представлено у табл. 1.

Таблиця 1
Розподіл оголошень за сайтами на посади за економічними спеціальностями

Сайт	Кількість вакансій	Кількість резюме
work.ua	5481	6231
rabota.ua	4362	4658
hh.ua	3154	3819
jobs.ua	2117	2341
trud.ua	874	904
alljob.com.ua	918	1022

Результати проведеного контент-аналізу дозволили зробити наступні узагальнення. Серед найбільш значимих компетентностей виокремлені:

- відповідальність;
- комунікабельність;
- аналітичні здібності;
- ініціативність;
- стресостійкість;
- уважність та інші.

Серед найбільш значимих професійних компетентностей були виявлені: вільне володіння персональним комп'ютером, знання професійних програмних продуктів та іноземних мов не нижче середнього рівня, навички ведення переговорів, навички організації та планування заходів, знання законодавства тощо.

Другий етап дослідження передбачав проведення опитування представників роботодавців: топ менеджменту, середнього та нижнього рівня управління шляхом анкетування щодо можливостей реформування вищої освіти та визначення рівня та якості сформованих компетентностей випускників ЗВО. Вибірка складала 80 респондентів-роботодавців.

В ході комплексного проведеного дослідження можна зробити висновок, що найбільш значимими та затребуваними для роботодавців є низка загальних, особистісних та професійних компетентностей, серед яких:

- постійне підвищення кваліфікації;
- знання новинок програмного продукту;
- володіння 1–2 іноземними мовами;
- уміння вести ділові переговори;
- емоційна стриманість;
- пропонування нових реальних ідей;
- наявність навичок комунікацій в професійному середовищі;
- вміння готувати успішні презентації;
- володіння навичками роботи в команді.

Таким чином, на основі проведеного аналізу ситуації на ринку праці методами контент-аналізу сайтів пошуку роботи (даних вакансій та резюме) та опитування роботодавців щодо найбільш важливих та затребуваних компетентностей, можна констатувати реально існуючу на сьогодні проблему різнонаправленості векторів інтересів і можливостей випускників економічних спеціальностей ЗВО, самих ЗВО, роботодавців, рекрутингових агентств, державних центрів зайнятості тощо.

Це проявляється у тому, що випускник, досягнувши певного освітнього ступеня не здатен одразу стати до роботи, оскільки його знання, навички та вміння вже морально застаріли. Для усунення такої неузгодженості необхідно забезпечити інтеграцію навчального і виробничого процесів, знайти нові форми залучення представників підприємств до навчального процесу, зокрема на основі розвитку соціального партнерства; погоджувати навчальні плани спеціальностей, освітньо-професійних програм та робочих програм дисциплін з представниками роботодавців; здійснювати належний контроль з боку ЗВО за організацією практики на підприємствах; налагодити роботу з роботодавцями щодо виявлення вимог відповідної підготовки випускників і формування компетентнісної моделі здобуття вищої освіти. Це дозволить сформувати на належному рівні всі найбільш важливі загальні, особистісні та професійні компетентності, які затребувані роботодавцями.

Список літератури

1. В. И. Байденко, *Компетенции: к проблемам освоения компетентного подхода*, Москва: Исследовательский центр пробле качества подготовки специалистов, 2002.
2. Дані щодо професійного складу зареєстрованих безробітних та вакансій у розрізі професій. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.dcz.gov.ua/publikaciya/3-dani-shchodo-profesiynogo-skladu-zareyestrovanyh-bezrobitnyh-ta-vakansiy-u-rozrizi>. Дата звернення: Бер. 1, 2019.

РОЛЬ ДОВІРИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Соціальна безпека є важливим чинником ефективності функціонування і розвитку підприємства. Саме безпека соціальних відносин сприяє розкриттю особистісних потенціалів та досягнення ефективних результатів у спільній діяльності шляхом встановлення атмосфери взаємної довіри, взаємодопомоги і підтримки, забезпечення ціннісно-орієнтаційної єдності і гармонізації соціальних інтересів.

Соціальна безпека виступає предметом різних сфер соціально-гуманітарного знання, проте найбільшу увагу цій категорії приділяється в рамках філософського, психологічного і соціологічного знання. Значний внесок у вивчення соціальної безпеки внесли П. Антонюк, Д. Зеркалов, М. Ліга, Є. Назаркін, О. Подольська, А. Чмихало, М. Чижевська та ін. Аналіз публікацій присвячених соціальній безпеці дає підстави стверджувати, що існують теоретичні та практичні проблеми в даній сфері, які потребують подальших наукових досліджень.

Одним з них є питання про роль довіри у забезпеченні соціальної безпеки підприємства. Актуальність даного питання полягає у тому, що саме довіра визначає якість соціальних відносин, підвищує соціальну ефективність спільної діяльності.

Вивчення різних підходів до розуміння сутності соціальної безпеки дозволяє зробити наступні висновки: безпека в цілому, в тому числі і соціальна, – це певний стан системи, що обумовлений її здатністю протистояти небезпекам, зберігаючи стійкість і цілісність; забезпечення безпеки має на увазі не тільки збереження існуючого стану, а й створення можливостей для виходу на новий, якісно вищий рівень розвитку. Іншими словами, безпека – це не тільки постійний стан об'єкта, а його здатність розвиватися і процвітати в умовах конфліктів, невизначеності та ризику. Розвиток є компонентом безпеки, і в той же час безпека характеризується розвитком.

Таке трактування соціальної безпеки дозволяє акцентувати увагу на двох основних завданнях безпеки – захищеності і розвитку соціальної системи, які забезпечуються за рахунок досягнення відповідного рівня особистісного і колективного потенціалу і якості соціальних відносин, яка визначається рівнем довіри і згуртованості.

Будь-яка система, на думку Ю. Веселова, вимагає довіри в якості обов'язкової умови. Без довіри вона не в змозі стимулювати необхідні роботи в умовах невизначеності і ризику [1]. Однак слід пам'ятати, що довіра в міжособистісних відносинах є вторинним результатом спільної діяльності, тобто

вона формується на основі аналізу соціальних взаємин в організації.

Р. Шо, автор відомої роботи “Ключі до довіри в організації”, визначає довіру як надію на те, що люди, від яких ми залежимо, виправдають наші очікування. Він пов'язує це з такими поняттями, як результативність (виконання людьми своїх обов'язків і зобов'язань), порядність (щирість людини в словах і послідовність у вчинках), прояв турботи (лояльність по відношенню до наших інтересів) [2].

“Дефіцит довіри блокує потенціали, виснажує ресурси і свідчить про хворобливий стан суспільного організму, що негативно позначається на соціальному, економічному, людському, суспільному розвитку”, зазначає О. Панькова [3]. На її думку, довіра в системі соціальних відносин є основним ресурсом формування і накопичення соціального капіталу. Атмосфера довіри між індивідами, соціальними групами, соціальними суб'єктами, а також до інституцій визначає соціальну ефективність спільної діяльності, її взаємовигідність, знижує непрямі економічні витрати і ризики, що гарантує соціальні відносини як в рамках окремих соціальних інститутів, так і в рамках соціуму, розширюючи і зміцнюючи цілісність соціальної тканини і соціальних мереж товариства [3].

На думку більшості дослідників, для виникнення довіри необхідні наступні обов'язкові умови: 1) наявність значущої ситуації, яка характеризується невизначеністю або пов'язана з ризиком; 2) оптимістичне очікування суб'єкта щодо результату події; 3) вразливість суб'єкта і залежність його від поведінки інших учасників взаємодії; 4) добровільність взаємодії; 5) відсутність контролю [4].

Довіра є одним з важливих чинників ефективності внутрішньої і зовнішньої діяльності будь-якої організації, так як вона [5]:

знижує внутрішні витрати організації за рахунок підвищення здатності працівників до співпраці і командної роботи. Це дозволяє знизити витрати на контроль їх діяльності та впливає на готовність підкорятися вказівкам керівника;

знижує плинність кадрів, що скорочує адміністративно-управлінські витрати на підбір, адаптацію і навчання персоналу (витрати заміщення);

формує певне адаптивне ставлення (повагу і підпорядкування) до керівників організації;

забезпечує ефективність організаційних змін, а також своєчасність реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх умов;

підвищує продуктивність;
підвищує інтенсивність неформального і не-вимушеного спілкування серед співробітників організації.

На рис. 1 представлено взаємозв'язок довіри та соціальної безпеки підприємства.

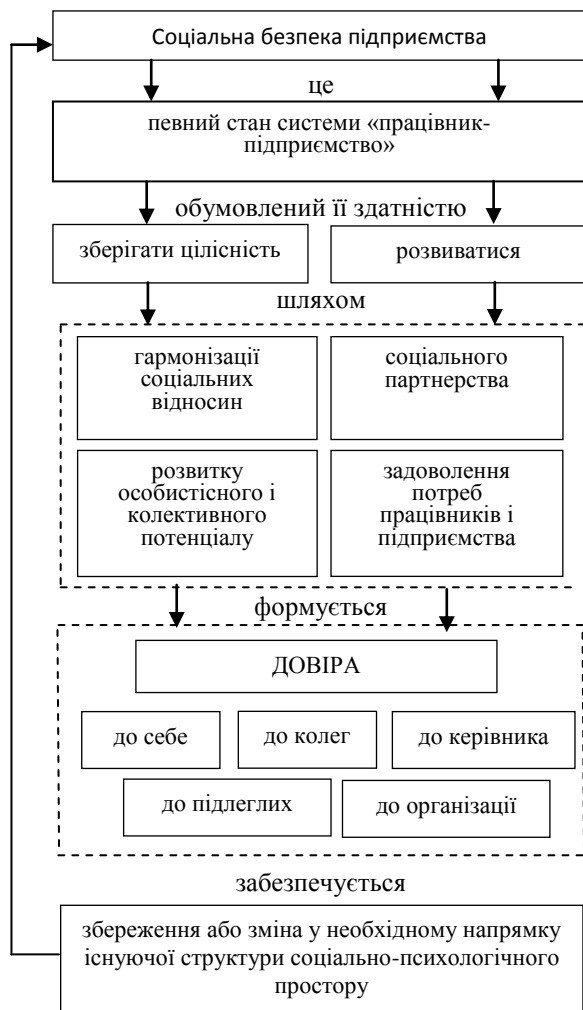


Рис. 1. Взаємозв'язок довіри та соціальної безпеки підприємства

Довіра є основою соціальної злагоди. Саме довіра формує здатність, бажання і готовність до балансу соціальних інтересів, до співпраці, діалогу, партнерства, які і забезпечують соціальну безпеку підприємства.

Таким чином, довіра сприяє більш ефективному досягненню цілей підприємства і в той же час, вона сприяє більш ефективному задоволенню потреб персоналу в безпеці, виконуючи такі соціально-психологічні функції як: пізнання і самопізнання; створення почуття безпеки, захищеності всередині групи; створення відчуття цілісності колективного суб'єкта діяльності; формування, захист, відтворення соціально-психологічного простору і Я-концепції особистості; оптимізація соціальної взаємодії; забезпечення емоційного комфорту (як наслідок прийняття, розуміння з боку інших людей); створення почуття психологічного комфорту в умовах

довірчих відносин; полегшення взаємодії, посилення мотивації, забезпечення взаємодопомоги.

Першим кроком до соціальної безпеки підприємства є підвищення рівня довіри в організаціях, який залежить від створення умов для позитивного вирішення ключових питань якості трудового життя, під якою розуміється певна сукупність потреб працівника і ступінь їх задоволення.

З цією метою слід забезпечити реалізацію базових принципів довіри, таких як: результативність, порядність та прояв турботи про співробітника (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями підвищення рівня довіри в організації

Принципи довіри		
результативність	порядність	прояв турботи
напрями		
досягнення згоди щодо основних цілей діяльності організації	достовірність інформації	піклування про підлеглих на всіх рівнях
досягнення обіцяних результатів	справедливість дій у вирішенні проблем з персоналом	визнання вкладу працівників в роботу організації
забезпечення зв'язку між винагородою та ефективністю роботи	дотримання правил та норм організації всіма членами організації	надання достатньої самостійності та повноважень
компетентність	виконання взятих на себе зобов'язань	відкритість керівництва для спілкування

Розглянуті у табл. 1 напрями не є універсальними, на кожному підприємстві має бути визначений свій унікальний перелік, відповідно до соціально-психологічних особливостей працівників, поведінки керівника тощо.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на розробку засобів діагностики довіри та рекомендацій щодо забезпечення соціальної безпеки для окремих підприємств Харківського регіону.

Список літератури

1. Ю. В. Веселов, *Економіка и социология доверия: монография*, СПб: Социологическое общество им. М. М. Ковалевского, 2004.
2. Р. Б. Шо, *Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы*. М.: Дело, 2000.
3. О. В. Панькова, "Доверие как основа формирования социального капитала в контексте развития человеческого потенциала Украины", *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*, вип. 16, с. 101 – 109, 2012.
4. А. Б. Купрейченко, *Психология доверия и недоверия*. М.: Институт психологии РАН, 2008.
5. Е. П. Ильин, *Психология доверия*. СПб: Питер, 2013.

РОЗВИТОК САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

Сьогодні більше уваги приділяється самостійній роботі студентів у навчальному процесі, зокрема у викладанні іноземних мов; що визначається багатьма факторами. В умовах формування єдиного правового, економічного та інформаційного простору стає необхідним постійний особистий розвиток і здатність адекватно реагувати на зміни у світі. Тому в сучасному динамічному світі, що постійно змінюється, недостатньо мати певну кількість знань; людина повинна вміти поповнювати власні знання, бути відкритою до самоосвіти, вміти вирішувати наукові, соціальні завдання, критично мислити.

Концепція іноземної мовної освіти в Україні висловила факт прискорення розвитку суспільства, розширення можливостей політичного та соціального вибору, а отже, особливе значення формування сучасного мислення у молодому поколінні, а саме, здатність самостійно приймати відповідальні рішення та прогнозувати можливі наслідки, готовність до самовдосконалення і процеси саморозвитку. Цей навчальний процес передбачає підвищення кваліфікації незалежності. Студент стає активним суб'єктом і фігурою.

Метою вищої освіти є формування особистості фахівця, здатного до творчого мислення, саморозвитку та інноваційної діяльності. Тому важливим є метод набуття студентом знань, за допомогою якого він здатний визначити проблему, проаналізувати шляхи вирішення цієї проблеми, знайти оптимальний результат і довести її надійність. Сьогодні організація самостійної роботи студентів стає ключовим питанням педагогіки, психології та методології. Саме тому існує потреба в фундаментальній реструктуризації та вдосконаленні навчального процесу у вищій освіті.

Традиційний підхід орієнтований на викладача, показав свої власні обмеження в минулому в багатьох педагогічних областях, особливо залучаючи студентів, роблячи їх почуттям мотивованого про власний навчальний процес. Залучення можна визначити як поведінкову та емоційну якість активної участі людини під час виконання завдання [1, 3, 7].

У цій конкретній сфері мотивація студентів щодо розвитку власної автономії навчання, як вони можуть зайняти себе у майбутньому, багато вчених зосереджуються на підході, орієнтованому на студента. Також необхідно мати на увазі два тісно пов'язані завдання. Перше з них полягає у розвитку автономії студентів у навчальній діяльності,

навчання їх самонавчання, формуванню їхнього світу; другий – навчити їх використовувати власні існуючі знання в дисципліні і практиці.

Орієнтоване на студента навчання охоплює методи навчання, які перекладають фокус навчання від вчителя до студента. В оригінальному використанні, орієнтоване на студента навчання спрямоване на розвиток самостійності та незалежності студентів, відповідальність за процес навчання повністю перекладається на студентів [2], [3].

Е. Фон Глазерфельд, один з представників цієї школи, стверджує, що мотивація до навчання сильно залежить від впевненості учня в його потенціалі [4].

Науковці Е. Дечі і Р. Райан, які підтримують теорію конструктивістської освіти, проаналізували два різних підходи до навчання. Перший, заснований на ролі вчителя, що підтримує автономію, а другий – пов'язаний з надзвичайно контрольованим, авторитетним способом навчання. У своїх дослідженнях вони роблять висновок про вразливість суб'єкта, що контролюється цим органом, і для студентів відсутність розвитку самостійності та залучення до процесу навчання [5].

Для побудови навчального процесу на основі самостійної роботи розглянуто дві тенденції.

Перша – зміцнення ролі самостійної роботи студентів, у той час розробка та впровадження нових форм та методів організації практичних занять.

Друга – передбачає підвищення активності студентів у всіх видах самостійної роботи: підготовка та написання доповідей, рефератів, есе та ін. термінових проектів і робіт, підготовка до участі в наукових конференціях, шоу, студентських олімпіадах тощо.

Слід зазначити, що самостійна робота студентів є важливою частиною навчального процесу і вимагає оптимальних умов для організації та ефективної реалізації. На думку вчених, перманентна оптимізація самостійної роботи студентів дозволяє активізувати процес пізнання і знайти нові шляхи самовдосконалення студента.

Розробка комплексу методичного забезпечення навчальний процес є одним з найважливіших фактори ефективності самостійної роботи студентів у ЗВО.

Використання електронного освітнього середовища дає можливість контролювати ефективність самостійної роботи.

Існують наступні типи перевірки знань:

- первісна перевірка знань та навичок учнів, коли починає вивчати нову дисципліну;
- постійний моніторинг, тобто регулярне відстеження рівня навчального матеріалу;
- проміжну перевірку після завершення кожного розділу курсу;
- самоконтроль, що проводиться студентом в ході вивчення дисципліни при підготовці до іспитів;
- підсумкова перевірка дисципліни у формі тесту або обстеження.

Перш за все варто згадати рейтингові системи, які використовуються у багатьох вищих навчальних закладах. Використання рейтингової системи дає змогу підвищити темп роботи студента в академічному терміні.

Необхідно відзначити постійно зростаюче використання автоматизованих систем навчання та систем моніторингу в навчальному процесі. Вони дозволяють студенту вивчати ту чи іншу дисципліну і одночасно перевіряти свій рівень навчання.

Є багато причин, щоб заохотити студентів стати самостійними. Вони демонструють збільшення впевненості, більш високий рівень усвідомлення власних здібностей, і вони також прагнуть покращити свою академічну успішність.

Найбільш актуальним є те, які дії здійснюють викладачі, щоб підтримувати самостійність. Деякі вчені радять, перш за все, диференціювати сфери самостійності, в яких потрібна підтримка викладачів, а потім відповідні стратегії підтримки. Вони також зазначають, що викладачі, які орієнтуються на самостійність, як правило, мають більше залучених і мотивованих студентів, які опиняються в опозиції до викладача на основі авторитетів [6].

У своїх дослідженнях Дж. Рів підкреслює важливість залучення та мотивації студентів у процесі навчання. Автор також пропонує можливі шляхи для створення привабливого навчального середовища зі стратегією під назвою "4 розміри", яка головним чином зосереджена на:

- вихованні внутрішніх мотиваційних ресурсів;
- покладанні на інформаційну мову;
- просування освітніх цінностей;
- визнання та прийняття негативного впливу як вагома реакція на обмеження [7].

Цікавий підхід до питання самостійності запропонував Р. Джексон. Автор звертається до інструментів, які доступні викладачу щоб залучити студентів до процесу навчання, орієнтованого на студента. Автор приходить до такого висновку:

- викладач не повинен поспішати з навчальним процесом і сподіватися на швидке залучення студентів;
- студентам потрібно надати невеликі ризики і винагороду щоб розвивати толерантність до ризиків;
- викладачі не повинні надто захищати, контролювати або маніпулювати студентами;
- мотивація повинна бути провідною, і її невідповідність повинна бути попереджена;

- важливо пов'язати мотивацію навчання з емоційною стороною студентів [8].

Говорячи про самостійну роботу студентів та використання підходу, орієнтованого на студента, інші вчені приходять до висновку, що:

- педагоги, схильні, як правило, позитивно використовувати більш самостійний підхід;
- зокрема, існує певна плутанина в літературі з цієї теми, оскільки викладачі зазвичай не посилаються на процес пошуку рівності між викладачем і студентом;

- підхід "навчання щоб вчитися" (психологічний підхід) найбільш підтримується викладачами;

- існує значний розрив між тим, що є бажаним та можливим у тому, як студенти можуть брати участь у процесі прийняття рішень у класі;

- існує значний розрив у самостійності, що бажано і можливо для студентів;

- кожен викладач має власне сприйняття самостійності, тому не існує єдиного методу або підходу до процесу навчання;

- більшість викладачів вважають, що вони вже просували самостійність і не потребують реалізації будь-яких додаткових методів [9].

Враховуючи особливість вивчення іноземної мови, яка акцентується на культурному аспекті навчання та вивченні мови, автори Н. Танелі та С. Кутер приходять до трьох основних висновків:

1) більшість студентів мають позитивне ставлення до вивчення англійської мови, що є вирішальним для розвитку самостійності;

2) дослідження показує, що студенти, як правило, вважають себе недостатньо незалежними на заняттях з англійської мови і очікують певного контролю від викладачів або вимагають їхньої підтримки;

3) дослідження свідчить про те, що викладачі не сприймають студентів як самостійних користувачів мови, у даному випадку англійською [10].

Ще одним дуже важливим питанням для дослідження є те, як студенти сприймають самостійність під час заняття та підхід, орієнтований на студентів у навчанні.

Студенти, як здається, все ще очікують, що їх вчителі усьому їх навчать, будуть читати лекції, робити і виправляти кожне завдання або вправу під час заняття на дошці (колективна корекція). Їм нелегко довести, що вони повинні змінюватися і адаптуватися до сучасних тенденцій у викладанні мови в цілому і в навчанні англійської мови зокрема.

Автор зробив аналіз, як викладач, реакцій студентів на більш самостійний підхід, орієнтований на студента, використовуючи в якості основи для цього дослідження 4 різних експерименту, під час використання цього підходу.

У кожному з цих 4 експериментів автор звернувся до студентів з проханням зробити зворотний зв'язок, додавши примітки від 1 (сильно

не схвалює) до 5 (сильно схвалює) щоб оцінити заняття.

Перший експеримент (330 студентів протягом 2008-2009) показав, що студенти демонструють сильне несхвалення і опір цьому методу.

Другий експеримент, який відбувся в 2013-2014 роках, свідчить про ще більші невдоволення студентів, крім магістрів, що позитивно оцінюють заняття.

Автор стверджує, що мотивація та залучення студентів, позитивно чи негативно, глибоко вплинули на показані результати [11]. Це свідчить про те, що студенти в даному випадку самі не були готові до самостійної роботи. Тим не менш, готовність займатися будь-якою діяльністю породжується однією і тією ж діяльністю в процесі її реалізації і залежить від формулювання цілей і завдань її змісту. У цьому процесі важливу роль відіграють методи, методи та технології вирішення проблем, що використовуються при виконанні самостійної роботи. У проведенні самостійної роботи студентам необхідно задавати розв'язування проблемних пізнавальних завдань, саме в процесі пошуку рішень, які досягаються і вдосконалюються нові знання.

Основним завданням вивчення іноземної мови є набуття студентами комунікативної компетентності, що дозволяє їм користуватися іноземною мовою на професійному рівні і для цілей самоосвіти. Комунікативна компетентність стосується здатності студентів бути знайомими з мовними моделями, що використовуються в конкретних сферах, ситуаціях, умовах і цілях комунікації. Відповідні завдання вивчення іноземної мови на сучасному етапі – формування самостійних навичок роботи в межах професії та розвиток творчого потенціалу студентів.

Враховуючи специфіку і унікальність іноземної мови як суб'єкта, що включає як мовну, так і культурологічну підготовку, можна припустити, що вирішення проблемної діяльності з акцентом на культуру мови, яка вивчається, сприяє практичному оволодінню іноземною мовою як засобу спілкування, підвищення ефективності процесу викладання іноземної мови та досягнення більш високих результатів.

Під час аналізу використання технології розв'язання проблем як засіб організації самостійної роботи студентів, можна зробити висновок, що самостійна робота, відповідає вимогам сучасного суспільства, а також забезпечує орієнтований на студента характер вивчення іноземної мови:

- створення творчого процесу, орієнтованого на вирішення проблем;
- заохочення розвитку у студентів рефлексивних здібностей;
- вдосконалення самостійної пізнавальної діяльності студентів при вивченні іноземної мови, визначення найбільш ефективних шляхів підвищення їх знань;

- розвиток мислення та аналітичних навичок студентів.

Використання проблемних завдань для розвитку самостійності студентів створює умови для підвищення мотивації та якості володіння іноземною мовою та безперервної незалежної мовної освіти, що обґрунтовується на тому факті, що в межах такої діяльності студенти беруть на себе відповідальність за власний успіх у навчанні.

Таким чином, вдосконалення самостійної роботи студентів у контексті використання проблемного підходу до викладання та навчання іноземної мови створює найкращі можливості для розвитку мовних навичок, критичного мислення учнів; їх самовдосконалення і самоствердження.

Список літератури

1. C. R. Rogers, Freedom to Learn for the 80's, *New York: Charles E. Merrill Publishing Company*, pp. 56-70, 1983.
2. S. Pedersen, and M. Liu, Teachers' beliefs about issues in the implementation of a student-centred learning environment, *Educational Technology Research and Development*, p. 31-48, 2003.
3. M. J. Hannafin, and K. M. Hannafin, Cognition and student-centred, web-based learning: Issues and implications for research and theory, *Learning and instruction in the digital age Springer US*, pp. 20-34, 2010.
4. E. Von Glaserfeld, *Synthese (special issue on education)*, 1989.
5. E. Deci, and R. Ryan, Motivational predictors of weight loss and weight-loss maintenance, *Journal of Personality and Social Psychology*, [Online]. Available: <https://scholar.google.com/citations?user=vj9FOZcAAAAJ&hl=en>. Accessed on: Mach 17, 2019.
6. C. Stefanou, K. Perencevich, M. Di Cinto, and J. Turner, Supporting Autonomy in Class: Ways teachers encourage students decision making and ownership, [Online]. Available: https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1207/s15326985ep3902_2. Accessed on: Mach 17, 2019.
7. J. Reeve, How Teachers Can Promote Students' Autonomy During Instruction: Lessons from a Decade of Research. [Online]. Accessed on: Mach 17, 2019.
8. R. Jackson, How to Motivate Reluctant Readers. [Online]. Available: <http://thuviensob.bvu.edu.vn/bitstream/TVDHBRVT/15176/2/How-to-Motivate-Reluctant-Learners.pdf>. Accessed on: Mach 17, 2019.
9. S. Brog, Al-Busaidi, Learner Autonomy: English Language Teachers' Beliefs and Practices. [Online]. Available: https://www.teachingenglish.org.uk/sites/teacheng/files/b459%20ELTRP%20Report%20Busaidi_final.pdf. Accessed on: Mach 17, 2019.
10. N. Tanyili, S. Kuter, Examining Learner Autonomy in Foreign Language Learning and Instruction. [Online]. Available: <http://i-rep.emu.edu.tr:8080/jspui/bitstream/11129/2528/1/ntanyilieng53a.pdf>. Accessed on: Mach 17, 2019.
11. C. Charlemagne Fanou, Learner Autonomy and Learner Assessment of Teaching. An Appraisal of Learners' Supposed Capacity of Assessing Their Teacher's Teaching: Case of the Teaching/Learning of English for Specific Purposes (ESP). [Online]. Available: http://ijbssnet.com/journals/Vol_6_No_5_May_2015/25.pdf. Accessed on: Mach 17, 2019.

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ МУЛЬТИМЕДІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ В ЕКОНОМІЧНИХ ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

В сучасному світі відбувається зміна освітньої парадигми, а саме, пропонуються новий зміст, нові підходи, інший педагогічний менталітет. В арсеналі засобів навчання значне місце займають комп'ютерна техніка та телекомунікаційні системи. Разом з тим особлива роль відводиться духовному вихованню особистості, гуманізації навчального процесу, важливою складовою якого стає особистісно розвивальна взаємодія викладача зі студентами.

Метою статті є огляд мультимедійної технології викладання іноземної мови та виявлення її переваги перед традиційними технологіями навчання іноземної мови.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в даний час активно здійснюється впровадження нових інформаційних технологій в освітній процес у закладах вищої освіти України. Зосередження сучасних технічних засобів навчання сприяє модернізації навчального процесу, активізує розумову діяльність студентів, сприяє розвитку творчості викладачів, дозволяє проводити дистанційне навчання, розвиває систему безперервної освіти, тим самим підвищуючи ефективність освітнього процесу. Сьогодні у вітчизняних і зарубіжних виданнях комп'ютеризація навчального процесу та впровадження інноваційних технологій розглядається як один з актуальних факторів організації навчання іноземним мовам.

На сьогоднішній день мультимедійні технології – це один з напрямів інформаційних технологій, що найбільш динамічно розвивається в галузі освіти. Це пояснюється тим, що мультимедіа є взаємодією відео- й аудіо ефектів під керуванням інтерактивного програмного забезпечення з використанням сучасних технічних і програмних засобів, які об'єднують текст, звук, графіку, фото та відео в одному цифровому форматі. Оскільки мультимедійні засоби можуть бути представлені різними форматами, то їх використання дає можливість спрощення сприйняття інформації студентом. Використання мультимедіа уможливило представлення інформації не тільки в текстовому вигляді, а з аудіо- чи відео супроводом. Онлайн мультимедіа стала об'єктно-орієнтованою, дозволяючи споживачеві працювати з інформацією, не володіючи специфічними знаннями [3].

Мультимедійні технології викладання іноземної мови у вищій школі не можуть замінити викладача, але вони можуть вдосконалити й урізноманітнити його діяльність, тим самим підвищуючи продуктивність навчання студентів. Як відомо, людина, в процесі вивчення іноземної мови запам'ятовує двадцять

відсотків відео інформації, тридцять відсотків аудіо інформації. Якщо ж поєднати те, що студенти бачать, чують і роблять, то продуктивність запам'ятовування становитиме вісімдесят відсотків. Окрім того, використання мультимедійних технологій у процесі навчання іноземної мови дозволяє повніше розкрити творчий потенціал кожного студента зокрема [2].

Мультимедійні технології в процесі викладання іноземної мови у школі вищої освіти охоплюють електронні підручники, самостійно підготовлений викладачем матеріал, презентацію інформації за допомогою програми Power Point, відео-метод, електронну пошту, рольові ігри, електронні інтерактивні дошки та інше.

Електронні підручники дають можливість викладачеві знаходити індивідуальний підхід до учнів, підвищити мотивацію студентів до вивчення іноземної мови, студенти стають суб'єктами навчання. Серед переваг електронних підручників є наочність подачі матеріалу, можливість коригування підручника та адаптація його до рівня і вимог дисципліни, самоконтроль проходження матеріалу, зворотній зв'язок, легкість у застосуванні та користуванні.

Презентація інформації за самостійно підібраним матеріалом за допомогою програми Power Point дає можливість охопити всі види мовленнєвої діяльності студентів (писання, читання, говоріння, аудіювання та переклад). Самостійно підібраний викладачем матеріал є найбільш спрямованим і доцільним для презентації, оскільки викладач іноземної мови готує і підбирає інформацію відповідно до вимог університетської та професійно спрямованої спеціалізації.

Відео-метод – це високоефективна можливість подачі інформації, оскільки основною перевагою цього методу є наочність інформації, яка є більш доступною для сприйняття, а відтак, легше і швидше засвоюється.

Електронна пошта є одним з допоміжних методів функції контролю, а також додатковим методом спілкування. Студенти мають можливість уточнити інформацію або вирішити питання, що виникли в позааудиторний час, тим самим якісніше підготувати домашнє завдання, виконавши всі вимоги викладача.

Використання рольових ігор дає можливість учасникам спілкуватися один з одним, граючи певну роль. Студенти повинні знайти інформацію, необхідну для виконання своєї ролі, що стимулює самостійність студента у пошуку та підборі необхідної та цікавої інформації іноземною мовою.

Електронні інтерактивні дошки є найбільш універсальною та ефективною мультимедійною

технологією у процесі викладання іноземної мови. За допомогою електронної інтерактивної дошки досліджуваний матеріал подається в повному обсязі і чітко вимальовується на екрані, що націлює кожного студента на активну діяльність на уроці, сприяє візуалізації та структурованості вправ та підвищує мотивацію та зацікавленість студентів [1].

Інноваційні технологічні засоби викладання іноземної мови у школі вищої освіти дають можливість удосконалювати методи подачі граматичного та лексичного матеріалу, розвивати навички монологічного і діалогічного говоріння, навчати письму та відпрацьовувати вимову, постійно поповнювати словниковий запас студентів. Мультимедійні технології допомагають викладачеві іноземної мови коригувати навчальний процес, враховуючи інтереси і можливості окремих студентів, реалізувати особистісно-орієнтований підхід у навчанні і забезпечити індивідуалізацію і диференціацію навчання.

Використання мультимедійних технологій при навчанні іноземної мови сприяє комунікативно-орієнтованій спрямованості такого навчання. Це в свою чергу значно покращує якість подачі матеріалу та ефективність засвоєння матеріалу. Впровадження інноваційних технологій збагачує зміст освітнього процесу, підвищує мотивацію до вивчення іноземної мови з боку студентів і веде до більш тісної співпраці між викладачем і студентами.

Викладання іноземної мови у школі вищої освіти з використанням мультимедійних технологій надає можливість перейти від пасивної подачі матеріалу до активного способу реалізації освітньої діяльності, в якому студент стає не тільки центральним об'єктом процесу, а й активним його учасником. Таким чином, активізується й навчальний процес за рахунок збільшення наочності навчального матеріалу і відбувається плідна інтерактивна взаємодія між викладачем і студентом [2].

Крім професійної кваліфікації, студент повинен мати навички вільного володіння іноземною мовою як засобом ділового спілкування в рамках професійної діяльності. У школі вищої освіти викладання іноземної мови за професійним спрямуванням є вузькоспеціалізована та професійно-спрямована галузь. Доцільно застосовувати мультимедійні технології у процесі викладання іноземної мови по-перше, при подачі нового матеріалу, тому що мультимедійні технології дозволяють ілюструвати новий граматичний та лексичний матеріал різноманітними наочними і пізнавальними засобами. Викладачі, засвоюючи та впроваджуючи мультимедійні технології, можуть ускладнювати завдання не лише для студентів, але й, вдосконалюючись самостійно, використовувати більш складні аспекти та можливості інноваційних мультимедійних технологій у викладанні іноземної мови. По-друге, при закріпленні вивченого матеріалу. При використанні електронної дошки або презентації в Power Point, студенти бачать вивчений матеріал в цілісній структурній формі. По-третє, мультимедійні технології можливо використовувати як засіб емоційного розвантаження. В цьому випадку вони

виступають як додатковий інструмент, що знімає втому і напруження через зміну виду діяльності. І, звичайно ж, мультимедійні технології служать унікальною підмогою при перевірці знань студентів [3].

Слід звернути увагу на ще одну перевагу використання мультимедійних технологій у процесі навчання іноземної мови. Це функція контролю. Оскільки оцінювання відбувається автоматично і без прямої участі викладача, підвищується об'єктивність оцінювання знань студентів, викладач виконує функцію консультанта і водночас перестає бути джерелом негативних емоцій. Також слід згадати такий позитивний психологічний момент у викладанні з використанням інноваційних технологій як неможливість суб'єктивного оцінювання викладачем при контролі і перевірці знань студентів і унеможливлення підказки чи списування студентами. У цілому, можна відзначити такі позитивні сторони використання мультимедійних технологій, як збільшення оперативності і точності отримання результатів оцінювання, а також об'єктивність і неупередженість оцінювання, можливість нових підходів до розробки навчальних матеріалів [1].

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок про те, що впровадження інформаційно-комунікаційних технологій кардинально змінює процес навчання. Мультимедійні технології, як інновація у викладанні іноземної мови, в порівнянні з традиційними формами викладання, виконують такі важливі функції як: підвищують мотивацію студентів до вивчення іноземної мови, покращують якість засвоєння матеріалу, розвивають пізнавальну активність студента, покращують умови керування увагою студентів при роботі з аудіовізуальними засобами навчання, стимулюють самостійність студента у вивченні, пошуку, підборі та обробці інформації, що, в свою чергу, пришвидшує процес навчання. Використання мультимедійних засобів у викладанні іноземної мови дозволяє за відсутності природного мовного середовища створити умови, максимально наближені до реального мовного спілкування на іноземній мові. Використовуючи інноваційні технології школа вищої освіти має можливість готувати висококваліфікованих фахівців з глибокими знаннями іноземної мови.

Список літератури

1. Ж. А. Денисова, "Мультимедийная презентация языкового материала как методический прием", *Иностранные языки в школе*, №3, с. 20 – 27, 2008.
2. В. І. Євдокимов, Г. Ф. Пономарьова, В. В. Луценко, Т. П. Агапова, та ін., "Ефективність навчання студентів", *Навчальний посібник*, Харків: ХНПУ ім. Г. С.Сковороди, 2004.
3. В. Р. Козаків, А. А. Дорошкін, А. М. Задорожний, та Б. А. Князевий, "Новітня мультимедія", *Нові інформаційні технології в університетській освіті*, Київ: Освіта, 1994, с. 2-17.

ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ В ЗВО НА ОСНОВІ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ

Протягом останнього часу ми спостерігаємо за змінами в вищій освіті України. Наперед всього це стосується концептуальної моделі вищої освіти. Акцент стандартизації змісту освіти переноситься на стандартизацію результатів навчання. Тому необхідно внести зміни в програми з фізичного виховання, визначити їх зміст, форми та умови проведення фізичного виховання в ЗВО [1, 2].

Новий концептуальний підхід що до рішення проблеми становлення і розвитку системи фізичного виховання змінює методологію та вимагає проаналізувати відповідність змісту не спеціальної фізкультурної освіти в ЗВО наступним принципам: обліку освітніх запитів і потреб особистості; відповідності змісту освіти об'єкту діяльності та функцій випускників у сфері фізичної культури; наступності та доступності змісту не спеціальної фізкультурної освіти в умовах багаторівневої підготовки фахівців; синхронізації і збалансованого узгодження у навчальних планах і програмах загальних і професійних компетенцій; взаємодії і взаємозумовленості складових компонентів практичного і теоретичного змісту програм; варіативності (вибору) змісту програм при конструюванні навчальних планів по певним освітнім моделям і відповідними технологіями. Необхідно систематизувати інформацію о способах організації фізичного виховання в ЗВО на основі компетентнісного підходу [3, 4].

В результаті експертної оцінки ми визначили наступну загальну компетентність: здатність підтримувати необхідний рівень фізичної активності і здоров'я для забезпечення соціальної і професійної діяльності. Вона описується в термінах: знання (закономірностей фізичного і духовного вдосконалення людини, способів використання факторів, методів, процедур і послуг, які підтримують здоров'я і сприяють добробуту особистості), вміння (оцінювати та використовувати систему збереження людського життя і здоров'я на підприємстві для підвищення професійного довголіття), комунікації (презентувати результати планування заходів здорового способу життя), автономності і відповідальності (за стан індивідуального і громадського здоров'я).

Результати навчання – сукупність знань, умінь, навичок, інших компетентностей, набутих особою у процесі навчання за певною освітньо-професійною, освітньо-науковою програмою, які можна ідентифікувати, кількісно оцінити та виміряти [1].

Нормативний зміст підготовки здобувачів вищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання: когнітивна сфера (аналізувати та оцінювати стан системи фізичної підготовки у підрозділу), емоційна сфера (ціннісна орієнтація щодо формування і збереження фізичного та психічного здоров'я оточуючих, подальше засвоєння нових знань та умінь щодо ведення здорового способу життя, особистої фізичної культури), психомоторна сфера (поєднання завдань професійно-прикладної фізичної та професійної підготовки для підтримання максимально високого рівня працездатності). Тоді загальні компетентності в кожній сфері відповідно: оцінити і вибрати сукупність факторів, методів, процедур і послуг, які підтримують належний фізичний стан особистості; турбота про здоров'я оточуючих, доводити власний приклад участі у веденні здорового способу життя; координувати діяльність посадових осіб до створення ефективних умов досягнення максимально високого рівня працездатності.

ШКАЛА ОЦІНКИ СКЛАДОВОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ

Частота використання	Важливість складової компетентності		
	Не дуже важлива (1)	Важлива (2)	Дуже важлива (3)
Ніколи	0	0	0
Орієнтовно раз на місяць або рідше	1	4	7
Орієнтовно раз на тиждень	2	5	8
Щоденно або майже щоденно	3	6	9

Найважливіші складові компетентності (точка зору експертів):

1. здатність ставити завдання в сфері фізичної культури;
2. навички використання засобів фізичної підготовки для підтримання належного рівня фізичного стану;
3. здатність планувати та реалізовувати завдання в сфері фізичної культури;
4. здатність формувати у студентів мотивацію до занять фізичним вихованням і спортом;

5. здатність регулювати процес фізичного вдосконалення та організації фізичного виховання.

На наш погляд для побудови навчальних програм на основі компетентнісного підходу необхідно дотримуватися наступних практичних порад:

- реалістичність можливості оволодіння студентами запланованих результатів навчання (необхідно пам'ятати, що для отримання кваліфікації студент повинен засвоїти усі результати навчання; оцінювання результатів навчання (поріг позитивної оцінки) не повинно базуватися на амбіціях викладачів, а орієнтуватися на найслабшого студента, який на їх думку заслуговує присудження кваліфікації; немає нічого поганого в тому, що заплановані результати навчання є "малоамбітними"; можливість студентами оволодіти запланованими результатами;

- ступінь деталізації опису результатів навчання (занадто велика деталізація: обмеження свободи викладачів, нечитабельність, занадто велика розмірність документації (матриця); занадто мала деталізація: робить опис мало конкретним, модулі можуть стати слабо пов'язаними між собою, втрачається цілісність програми, рекомендована кількість результатів навчання для програми – 10–15 позицій. ЕКТС рекомендує не більше 6–8 результатів навчання для кожного модуля);

- пропорції результатів навчання в різних категоріях (одна із основних цілей реформи змісту навчальних програм – вони повинні стати "міцно насиченими" уміннями та компетентностями (на сьогодні домінують знання)).

- формулювання результатів навчання (результати навчання мають відповідати таким критеріям: бути чіткими і однозначними, дозволяючи чітко окреслити зміст вимог до здобувача вищої освіти, діагностичними (тобто повинні мати об'єктивні ознаки їх досягнення чи недосягнення), вимірюваними (має існувати спосіб та шкала для вимірювання досягнення результату прямими або непрямыми методами, ступеня досягнення складних результатів); сформульованими відповідно до правил;

- особливі проблеми, пов'язані із формулюванням результатів навчання в афективній сфері.

При формулюванні результатів навчання необхідно: визначити, якій сфері та ієрархічному рівню має відповідати результат навчання, визначити дієслово відповідного рівня, вказати предмет вивчення або предмет дії (іменник, що слідує за дієсловом), за необхідності навести умови/обмеження, за яких необхідно демонструвати результат навчання.

Комунікація, автономність та відповідальність формуються не лише через зміст освіти, але й через технології викладання та навчання, через залучення студентів до активних суспільних дій (із відповідним формальним врахуванням результатів).

Матриця результатів навчання (зв'язок між РНП та програмою навчання для складової

компетентності "Навички використання засобів фізичної підготовки для підтримування належного рівня фізичного стану") має такий вигляд:

Результати навчання навчальної програми напряму/ спеціальності	Модулі програми				
	М_1	М_2	М_3	...	М_m
Когнітивна сфера <i>Назвати основні складові системи фізичного виховання в Україні. Виявити фізичні вправи для підтримки стану здоров'я, корекції статури і конституції, удосконалення функціональних можливостей організму, фізичної працездатності і підготовленості.</i>	+				
Афективна сфера <i>Тренуватися у секції за обраним видом рухової активності. Презентувати результати тренувань.</i>	+	+	+	+	+
Психомоторна сфера <i>Вдосконалити фізичні та спеціальні якості, прикладні навички.</i>	+	+	+	+	+

Список літератури

1. Закон України "Про вищу освіту", *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2014, № 37-38, ст. 2004 із змінами, внесеними згідно із Законом № 76-VIII від 28.12.2014, ВВР, 2015, № 6, ст. 40.

2. "Дорожня карта освітньої реформи (2015-2025)", *Інформаційний бюлетень Міністерства освіти і науки* № 2 від 06.10.2015.

3. Наказ Міністерства освіти і науки "Про особливості формування навчальних планів на 2015/2016 навчальний рік" від 26 січня 2015 року № 47.

4. А. І. Маракушин, "Побудова навчальних програм з фізичного виховання на основі компетентнісного підходу", *Матеріали всеукраїнської науково-методичної конференції 19-20 квітня 2018 року "Компетентністний підхід в освіті та професійній діяльності"*, ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2018, с. 124-126.

CITIZENSHIP EDUCATION AS THE PROFESSIONAL COMPETENCE OF SPORTS DISCIPLINES TEACHERS IN CHINA

Introduction. A child is born just as a human being. It is the society that introduces him\her to the world of people; it regulates and fills its behavior with social content. A man acts as a person when he\she becomes able to make independent decisions and take responsibility for them to society, he\she is a relatively autonomous, free and independent subject of activity that is responsible for decisions and actions made, as well as for the community where he\she lives and feels as a part of it. Nowadays the processes have place in modern world need active, informed and responsible citizens; citizens who are willing and able to take responsibility for themselves and their communities and contribute to the state and worldwide process as well.

Actuality. In 2002 the UK officially became the first country in the world to introduce Citizenship education as a statutory subject in the National Curriculum, following the recommendations of the Crick Report of 1998. By now already 15 countries of the world have this subject as a part of educational programs to get people ready to live in the society (among them are Poland, France, China, Norway etc.) (Kalashnyk, 2017). But in fact the Chinese educational system can be seen as the first one to make citizenship education as the method and aim of educational work. In any historical period in this country education in all its forms (socialization, social education, formal and informal education, postponing knowledge by the means of schooling, training etc.) aimed to make a person to be a patriot of China, a worthy member of local community, a part of the society whose physical and moral qualities fit the general idea and social requirements of the Chinese state [5].

Connection with the programs. Each country for reaching their aims particularly in sphere of civil education uses methods that reflect its historical and cultural background. The Educational doctrines of UN and some of state ones (Ukrainian as well) see the citizenship education as one of the main tasks of education itself as well as forming the appropriate level of social activity and social responsibility. That's why the countries of the world are searching for the ideas and practical schemes of the solving the problem.

Earlier researches. The problem mentioned was not seen as a complex research neither in the Chinese nor European publications though several issues and problems attached were covered in scientific publications authored by Dzhgun, N. Kalashnyk, L. Kalashnyk, Ya. Levchenko, Li Zhangwu, Liu Huiming, Li Xu, Liu Tingli etc.

The aim of this article is to represent the Chinese experience of using national sports as a part of citizenship education work.

While making the study the following general scientific and special research methods were applied: observation; comparison and analogy; analysis of theoretical sources on the problem; generalization; analysis of documents; synthesis, formalization etc.

Originality. Traditionally the list of competencies, which defines the state service of pedagogical workers, is a target composition of social expectations and requires of the state itself. Today, the PRC determines the ability to reproduce citizen education activities as the competence of a modern teacher (and the teacher of sports disciplines as well) in the People's Republic of China and as a part of their professional training programs and the part of social program of "consciousness patriotism".

Main material. In different historical periods the process of making a human child to become a Chinese whose aim of being was serving the state belonged to different spheres of ethics, state service, philosophy, education etc. That's why in Chinese pedagogical literature there are several terms for this educational process which can be used in parallel. Citizenship education of young people is also considered in China as the introduction of the new generation into the system of values of the Chinese democratic (civil) society, that envisages the formation of the foundations of its civic culture (Liu, 2014). Civic culture is a deep awareness of a person of his / her belonging to a certain state, a sense of civil dignity, social responsibility, and the ability to defend social and state interests in difficult situations. The defining characteristics of civil culture are: patriotism, legal consciousness, political education, morality, and labor activity (Liu, 2010). The term "civic culture" in the Chinese professional literature is also not widely used, but can be seen in the researches which are translated from other languages or are made together with the abroad scientists.

Also in modern pedagogical literature of China the term "citizenship education" is not commonly used. More often they use traditional for the Chinese science term "patriotic education" if it concerns history, culture, economics, ecology and other humanitarian spheres of life and the term "civil education" or "political education" if it turns to law or politics.

The tradition of love for own country, the awareness of its exclusivity is inherent in Chinese society for a long time. And the great merit here belongs to the officials of China. For example, back in the time

of Qin Dynasty (221 BC – 206 BC), the territories that surround China were officially recognized as unfit for life due to the absence of oxygen and population that was seen as bizarre creatures, not related to the human species. It was during the reign of Qin that the Great Wall began to separate China from the rest of the world. Throughout history, love for the Motherland, the emperor as the personification of the Motherland, father as the personification of the emperor was considered the greatest virtue in China.

In 1980s with the adopting the free economics ideas the concept was changed: the country in general was proclaimed a corporation and each citizen of the country was seen as a worker. The main idea was as following: the country earns money when each person works well and each person works well when the country earns money and spends it for the wellbeing of its citizen.

An active role in the popularization of sports is played by educational institutions, from kindergarten to universities. They have a system of sections, competitions are held. When assessing and writing characteristics, sports achievements for the year are taken into account. When applying for a job, even private companies need copies of sports certificates.

Citizenship/Patriotic education of a person through the means of national choreography and national sports in the PR China is associated with the ancient Chinese philosophical and pedagogical tradition, which was based on the legacy of Confucius and the Confucians of later eras. According to the Confucian tradition, the main purpose of a person is to implement social norms and rules clearly. And since dance and sports is an organic need of a person and they cannot be forbidden, the philosophy of Classical China made dance and sport an integral part of public life by regulating them. It was believed that the regulated dance and Chinese sports contribute to the strengthening of discipline in the country, a clear understanding by each person (read, member of the society) of its role and purpose, brings up a sense of responsibility for the common cause.

Today, the Chinese pedagogical science, like, however, at any other difficult time of change, tends to rely on solving its problems on its own historical pedagogical experience only. Therefore, today national choreography and national sports are actively used as a powerful tool of moral and, in particular, citizenship education of a personality of young Chinese. It is believed that national choreography and national sports are a combination of:

interpersonal relations in the learning process and performing activities, their direct interdependence;

standards of behavior as a set of interpersonal relationships mediated by the content of collective activity and its values;

moral experience of the performer or sportsman who takes moral decisions, his individual activities.

Also today, China actively promotes sports and choreography as the quintessence of Chinese historical and cultural heritage in general. Everywhere in China and abroad, through the choreography and national sports, the modern China inculcates love for China, respect, understanding of its value for world development in general, raises China's rating in historical processes [7, 8].

Conclusions. Citizenship education in China is based on modern principles of economic, democratic and information society, demands of the Chinese state taking into account the process of globalization of the world economy as well as the interests of the particular country. The task of citizenship education is defined as strengthening the collective spirit; forming the mass consciousness of the nation; assisting to rational, open, calm, confident authority of the state and state leaders; realizing the importance of collective work over the implementation of innovations; increasing the level of social responsibility of all citizens of the country. That's why following the historic and educational traditions of their own country the Chinese till now make the citizenship/patriotic education the main part and the task of the educational work in the country. All the other directions of the pedagogical influence over children, youth and just any citizen of China are to follow the "Cinocentizm Concept" and go through the prism of citizenship education to check out their expediency, usefulness and simply vitality in Modern China's social and educational space. For fulfilling this aim China uses all the methods available, include national sports [1–4].

References

1. *20 details about moral education in modern China*, ed. by Gao Desheng. Shanghai, China: East China Normal University Press, 2007.
2. *Constitution of the People's Republic of China*. Beijing, China: China Intercontinental Publishing House, 2014.
3. *Encyclopedia on Chinese Middle School education*. Beijing, China: Beijing Normal (Pedagogical) University Press, 2015.
4. *History of the Chinese education*. Wang Bingzhao, Guo Qijia, Liu Dehua, Deng Bian. Beijing, China: Beijing Normal University Press, 2001.
5. L. Kalashnyk, "Citizenship education as basis of educational work in modern PR", *Interdisciplinary Studies of Complex Systems*, China, Vol.10-11, 2017.
6. Zh. Li, *Choosing a strategy for the development of education in the People's Republic of China Education*, Vol.7, 2007.
7. H. Liu, *A study on China Special education in the New Period*. Harbin, China: Heilongjiang school press, 2010.
8. X. Liu, "Development of Higher Education "Leading to the Strength. Overcoming the weakness", *Journal of Zhejiang Shuren University*, Vol. 14, Issue 1 (January), 2014.

ДУАЛЬНА ОСВІТА ЯК ФОРМА СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Сучасне суспільство наповнено технологічними і економічними інноваціями. Не менш широкі і соціальні зміни. Цим пояснюється необхідність перегляду, з одного боку, вибору форм освіти, яка забезпечить можливість отримання роботи, а, з іншого боку, значущості придбання додаткових знань, що відносяться до категорії “завжди затребуваних”.

Таким чином, оскільки відбувається процес формування “інформаційної економіки, заснованої на соціально-економічних змінах і технологічній революції, то знання і обробка інформації є важливими елементами економічного розвитку” [1, с. 103]. Вчені неодноразово відзначали зростаюче значення так званої економіки, керованої знаннями. [2, 3]. Саме це дає підставу для забезпечення організаційного навчання. Будь-яка організація, як суб’єкт господарської діяльності, повинна орієнтуватися на організаційне навчання. “Стратегічно компетентною організацією є та, яка спеціально займається процесом організаційного навчання” [4, с. 92]. Концепція знань отримала дійсне визнання тільки протягом останніх років. Це, на думку Туруча Е., обґрунтовано “чотирма причинами, кожна з яких підкреслює ризик, пов’язаний з поганим менеджментом знань: 1) велика частина фіксованих витрат, пов’язаних з виробництвом товарів і послуг, випадає на долю виробництва, а не на їх поширення або розподіл., 2) у міру зростання знання мають тенденцію розгалужуватись і розпадатися на фрагменти. Швидке і ефективне відтворення знань може представляти джерело конкурентної переваги, 3) важко зрозуміти значення інвестицій в знання, оскільки їх результатом може бути руйнування очікувань через виробництва незвичних знань, 4) навіть якщо активи знань становлять значну економічну цінність, дуже складно передбачити, хто заволодіє лівовою часткою цих інвестицій” [5, с. 95]. Не менш важливе значення мають і джерела знань, і забезпечення доступу до них. Інформаційні технології змінюють стереотипи відносин між професіоналами та непрофесіоналами, між вузами і роботодавцями, між роботодавцями і працівниками. Все це створює умови для затребуваності дуальної освіти, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування важливості дуальної освіти як форми соціального партнерства вищих навчальних закладів та роботодавців. Для досягнення мети автори ставлять такі завдання: 1) узагальнити досвід досліджень дуальної освіти і соціального партнерства;

2) визначити затребуваність соціального партнерства вищих навчальних закладів та роботодавців; 3) обґрунтувати значимість дуальної освіти для випускників економічних вузів як наслідок успішного соціального партнерства вищих навчальних закладів та роботодавців. Зміни технологій виробництва і комунікації призвели до зростання частки креативної та розумової праці і відповідно до зміни структури попиту на ринку праці. Для того щоб бути конкурентоспроможними на ринку, сучасні підприємства потребують фахівців, які володіють певним набором нових знань і навичок. Для того, щоб їх випускники відповідали потребам роботодавців, вищим навчальним закладам потрібно аналізувати тенденції на ринку праці, в суспільстві та шукати нові методи формування та розвитку професійної компетентності майбутніх фахівців, що неможливо зробити без партнерства з роботодавцями. Вивченню проблем щодо соціального партнерства вищих навчальних закладів і роботодавців присвячені праці багатьох вітчизняних вчених, зокрема, Ільч Л. М., Тарасенко С. І., Циган В. В., Савченко Г. О. та інші.

Партнерство вищих навчальних закладів та роботодавців в тих, чи інших формах існувало завжди. За даними опитування роботодавців, проведеного авторами в січні-лютому 2019 року, 62,5 % роботодавців мають досвід соціального партнерства з вузами, 18,8 % роботодавців не мають досвіду соціального партнерства з вузами, але планують налагодити співробітництво з ними. Для більшості представників бізнесу соціальне партнерство зводиться до проходження практики студентами на підприємствах – 43,8 % та участь роботодавців в “ярмарках вакансій” – 33,8 %. Укладаючи договори про співпрацю з вищими навчальними закладами у вигляді проходження здобувачами освіти виробничих практик на підприємстві, роботодавці переслідують свої короткотермінові цілі – пошук потенційних працівників, адже для бізнесу навчальні заклади є головним джерелом майбутніх кадрів. В сучасних умовах підвищення конкурентоспроможності підприємства безпосередньо пов’язане з “людським капіталом”, що підсилює необхідність системного підходу до партнерства бізнесу і університетів, створення освітньої екосистеми, яка б включала усіх зацікавлених сторін: роботодавців, державу та навчальні заклади. Соціальне партнерство у сфері освіти є ефективним засобом взаємодії між навчальними закладами і підприємствами, в основі якого взаємовигідні відносини усіх зацікавлених

сторін: держави, навчальних закладів та роботодавців.

Партнерство бізнесу і університетів, що здійснюється з урахуванням довгострокових цілей і стратегій розвитку, дозволило б вірно оцінити потреби роботодавців, визначити розриви між необхідними та існуючими навичками здобувачів освіти та розробити навчальні програми, які б допомогли усунути ці розбіжності.

На шляху розширення партнерства вищих навчальних закладів і роботодавців на думку фахівців є певні бар'єри: потреби бізнесу не завжди відповідають стратегії університету; існує невідповідність можливостей університетів щодо задоволення потреб бізнесу; бюрократичні бар'єри; фінансові обмеження; невідповідність в очікуваннях і цілях, очікування результатів від співпраці не взаємно визнані партнерами; нездатність домовитися про майбутнє інтелектуальної власності, яка може бути створена; суперечливі погляди на управління виплатами та зобов'язаннями між потенційними партнерами [6]. Впровадження дуальної форми здобуття освіти має на меті об'єднати навчання та роботу за фахом, забезпечивши таким чином баланс інтересів між сучасними потребами роботодавців в робітниках, які володіють необхідними знаннями і навичками, і їх пропозицією. Термін "дуальна система" (від лат. dualis – подвійний) був введений у педагогічну термінологію в середині 60-х років минулого століття у ФРН – як нова, більш гнучка форма організації професійного навчання. Дуальність як методологічна характеристика професійної освіти передбачає узгоджену взаємодію освітньої та виробничої сфери з підготовки кваліфікованих кадрів певного профілю в рамках організаційно-відмінних форм навчання [7]. Успішні приклади впровадження дуальної освіти спочатку в Німеччині, а потім в інших розвинутих країнах свідчать про її ефективність. Дуальна форма здобуття освіти – це спосіб здобуття освіти, що передбачає поєднання навчання осіб у закладах освіти з навчанням на робочих місцях на підприємствах, в установах та організаціях для набуття певної кваліфікації, як правило, на основі договору про здійснення навчання за дуальною формою здобуття освіти [8]. У дуальній системі навчання роль роботодавця стає гетерогенною, а саме він виступає в ролі наставника, що консультує процес практичної діяльності на підприємстві; в ролі тьютора, коригуючого спосіб вирішення виробничої проблеми з урахуванням значущості вирішення цієї проблеми для професійної діяльності і пояснює наслідки успішного вирішення і ризики невдалого рішення; в ролі консультанта, що прогнозує найбільш раціональну поведінку в рамках професійної діяльності. Можливість спостереження всіх вищеназваних ситуацій на робочому місці створює максимально ефективні для організаційного навчання умови, де відбувається

процес формування професіоналів, компетентності яких будуть відповідати очікуванням роботодавців. З іншої сторони запровадження дуальної освіти дозволить здобувачу освіти отримати більш повне уявлення про майбутню професію ще в процесі навчання, що допоможе обрати напрям спеціалізації та окреслить ті сфери, де є необхідність придбання додаткових знань, затребуваних роботодавцями. В цьому випадку відбувається перехід від накопичення знань та навичок "на всякий випадок" до орієнтації на такі, що є дійсно необхідними для професійної кар'єри. Дуальна освіта сприятиме розвитку і вдосконаленню системи вищої освіти, а саме: 1) забезпечить баланс потреб роботодавців та випускників вузів; 2) стане основою для розвитку нового покоління працівників, здатних демонструвати глибокі теоретичні знання і вміння та навички їх застосування на практиці в різних сферах професійної діяльності; 3) буде сприяти відродженню наставництва і підвищенню ролі експертів, що, як наслідок, підвищить якість професійної діяльності як у сфері освіти, так і в практиці підприємств; 4) підтвердить значимість професіоналів у формуванні напрямків організаційного навчання; 5) дозволить вибрати ті форми навчання протягом усього життя, які будуть цікаві молодим фахівцям, оскільки забезпечать їм матеріальні вигоди і сформуєть мотивацію для роботи над собою. Крім того виправдають дбайливе ставлення до професіоналів і експертів, що призведе не тільки до успішної діяльності підприємств, але і усвідомлення необхідності соціального партнерства названих учасників.

Список літератури

1. М. Кастельс, *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*, Москва: ГУ ВШЭ, 2000.
2. К. Джанетто, и Э. Уиллер, *Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниям*. Москва: Добрая книга, 2005.
3. Б. Гейтс, *Бизнес со скоростью мысли*, Москва: Эксмо-Пресс, 2007.
4. П. Ходкинсон Джерард, Р. Сперроу Пол, *Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента*, Харьков: Гуманитарный Центр, 2007.
5. E. Turuch, "Knowledge management: auditing and reporting intellectual capital", *Journal of General Management*, V. 26(3), p.p. 26–40, 2001.
6. T. A. Wilson, "Review of Business-University Collaboration". [Електронний ресурс]. Доступно: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/32383/12-610-wilson-review-business-university-collaboration.pdf. Дата звернення: Бер. 25, 2019.
7. Дуальна освіта. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnichna-osvita/dualna-osvita>. Дата звернення: Бер. 25, 2019.
8. Концепція підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти, *Офіційний вісник України*, № 76, с. 119, стаття 2548, 2018.

BLENDED LEARNING AND ITS IMPACT ON QUALITY OF EDUCATION

A series of reforms in the sphere of education, globalization as well as integration of Ukraine into the Bologna process and other international agreements foster formation of new approaches and elaboration of advances criteria for evaluating the quality of education and impact positively on students' success and their training in compliance with the demands of the XXI-st century.

Technological development is not only dynamic and futuristic, which surely influences the educational system in the world as well as in Ukraine. With regard to this situation, the Ministry of Education of Ukraine takes active steps to develop new approaches and criteria in the educational system with reference to with teaching and the educational process in general.

Emergence of advanced technologies has brought about the newest concepts of conducting educational activity, which can ensure success and help train highly-skilled specialists in conditions, which are ultimate and comfortable for students. One of the examples of such educational concept can be the idea of an open university. Open education is a complex social system able to respond quickly to the changing socio-economic situations as well as individual and group requests and requirements. Development of the idea of open education requires mentioning not the development of different educational content, but application of a different methodological approach to its elaboration. The basis for the educational process in open education is formed by task-oriented, controlled and intensive self-development workdone by students at a convenient place as part of an individual curriculum with a set of purpose-built tutorials and an agreed possibility of contact with a teacher as well as contact among themselves. The aim of open education is training students for full and effective participation in social and professional life under the conditions of the information and telecommunication society.

Features that distinguish higher education institutions providing such educational services are: Application of purpose-built techniques and tutorials – application of computers, network tools, multimedia technologies, special software in training courses development and teaching students; test assessment of the education quality – application of computer-based test systems; economic feasibility – improvement of the ratio between the result achieved and the time, finance and other resources required for its achievement compared with the traditional forms of education; Flexibility – ability to study at the convenient place and time as well as the pace; Modularity – ability to form an

individual curriculum which meets students' personal needs from the set of independent training courses;

Concurrency – ability to study along with basic professional activity; Asynchrony – training techniques implementation at a convenient schedule for each student. The new role of the teacher lies in the function of coordinating the educational process, correcting the content of the discipline, consulting on development of an individual curriculum, supervising educational projects via information telecommunication technologies; New role of students – higher requirements to self-organization, motivation, self-development work skills and industriousness; Implementation of information telecommunication technologies in education; Internationality – ability to export and import educational services.

The concept of open education can form grounds for the common open education space based on distance learning. It is based on the mindset and methodological basis of openness and continuity of the cognition process.

Many educators and scholars believe that implementation of technologies as a teaching tool encourages students' learning as well as meets the basic aims, namely the accessibility and high quality of education. Moreover, the world of information technologies enables teachers to interact with students outside textbooks and increase their accessibility to knowledge. The World Wide Web also enables communication between teachers and students as well as their cooperation and sharing interesting ideas with people in different places. Development of computer network technologies become one of the most promising platforms for the development of modern distance learning system, electronic learning and mobile learning, which are successfully implemented in various forms of education.

To put it differently, computer technologies are an integral part in the success of the concept of open universities, the system of which is based on electronic education. The development of e-learning brought about formation of a new direction – blended learning. In connection to this, the world sees rapid development of the industry based on the development of e-learning software packages for various directions, including content delivery as well as learning management systems, which combine administration, communication, knowledge assessment and training course development tools. Blended learning is the education environment, which integrates technologies into the education process along with traditional pedagogical practices. Implementation of blended

learning in teaching and learning faces certain problems demanding solution covering pedagogical aspects, teaching styles, education activity forms as well as teachers' preparedness to new monitoring and assessment systems.

We consider the aim of blended learning to be the integration of the advantages of traditional and distance learning with ICTs, thus creation of an education environment, in which students and teachers can effectuate successfully the teaching and learning process under mutually convenient conditions, teachers can explain the learning materials in summary, while making emphasis and providing a detailed explanation for difficult issues in class, and students study the rest of the material on their own; personal and online consultations are held; students pay more attention to the development of practical skills in class etc. This approach enables to extend students' autonomy and radically changes the vector of teachers and students' interaction.

Learning with the help of ICT presupposes application various web platforms (Blackboard VLE, LMS, Moodle i MOOC). Students are granted access to video lectures, tasks for self-development work and test materials, have an ability to communicate with teachers and other students and are able to process additional materials on certain topics. However, it is clear that even the use of the same platform does not guarantee that teachers and students have the same algorithm of work.

It is worth to generalize blended learning models studied by foreign scholars. 1. "Face-to-Face Driver" model, implementation of which presupposes studying the basic part of the educational program in class with direct interaction with the teacher and electronic learning is supplementary to the basic program (most often, work with electronic resources is organized on computers during the class). 2. "Rotation" model presupposes division of the educational process into individual e-learning and in-class learning in interaction with the teacher who can also provide support students' e-learning remotely. 3. In "Flex" model the bigger part of the curriculum is mastered via e-learning, the teacher supports students' learning from the distance and complex issues are mastered at in-class consultations in small groups or individually. 4. Implementation of "Online Lab" model presupposes mastering the program via e-learning in computer-equipped classrooms and supported by the teacher (in combination with traditional education forms). 5 In "Self-blend" model students independently select optional courses provided by various education institutions.

Application of blended learning may become one of the key solutions to the existing problems in the sphere of education. Distance learning technologies must become one of the key means of organizing the educational process. Application of blended learning may enable to simplify solution of the above-mentioned problems. The advantages of blended learning include:

provision of effective instruments for education management; increase in the number of students with access to high-quality education; the ability to involve bigger audiences in the proposed course or program.

Electronic course may involve thousands of people in the learning process while classrooms are limited in the amount of places; smaller workload of the academic staff; education quality improvement (in particular, by means of effective learning tools application); natural mastering of modern work management tools and communication means. Electronic courses enable to study at any time convenient for the student and consume the amount of time students are ready to devote to learning materials, while conventional studying is limited in time and defined by the curriculum; cost of education – students pay only for the necessary level of training, thus, concentrating on the problem of particular interest for them, while traditional learning presupposes learning all materials within the curriculum; speed of learning – necessary learning materials are ready for use in full while in the traditional learning process the necessary literary sources and tutorials may not be accessed at once.

One more strength of blended learning is the ability to work out an individual learning trajectory for a student and a teacher, constant interaction with fellow students and teachers as well as the student's responsibility for the results. On balance, blended learning fosters education quality improvement because it provides for not only in-class students' learning activity, but also continual and regular self-development work with the application of advanced software and ICTs, which ensures continuity of the education process.

References

1. J. Bailey, L. Duty, S. Ellis, N. Martin, S. Mohammed, D.Owens, and J.Wolfe, Blended learning Implementation Guide 3.0. [Online]. Available: <http://digitallearningnow.com/site/uploads/2013/09/BLIG-3.0-FINAL.pdf>. Accessed on: March 13, 2019.
2. D. Bath, and J. Bourke, *Getting started with blended learning*. Griffith Institute for Higher Education, Queensland, Australia, 2010.
3. C. J. Bonk, & C.R. Graham, The handbook of blended learning environments: Global perspectives, local designs. [Online]. Available: http://curtbonk.com/toc_section_intros2.pdf. Accessed on: March 13, 2019.
4. Interactive Learning Centers Announces Name Change to EPIC Learning. The Free Library. [Online]. Available: [http://www.thefreelibrary.com/Interactive Learning Centers Announces Name Change to EPIC Learning.-a054024665](http://www.thefreelibrary.com/Interactive+Learning+Centers+Announces+Name+Change+to+EPIC+Learning.-a054024665). Accessed on: March 13, 2019.
5. A. Rossett, and R.,V. Frazee, *Blended learning opportunities*. American Management Association, New York, USA, 2006.
6. S. Alexander, Flexible Learning in Higher Education, International Encyclopedia of Education (Third Edition), Elsevier, Oxford, 2010, Pages 441-447, ISBN 9780080448947. [Online]. Available: <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-08-044894-7.00868-X>. Accessed on: March 13, 2019.

ВИЗНАЧЕННЯ КІЛЬКОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ГРОМАД НА ЛІВОБЕРЕЖНІЙ УКРАЇНІ

Один із етапів багатомісячної історії української сільської громади припадає на радянський час і охоплює 1922–1930 рр. Тоді сільська громада офіційно називалася земельною громадою [1]. Вивчення земельної громади має важливе значення для відтворення повної картини життя українського села в 1922–1930 рр.

Сучасні науковці цікавляться земельною громадою. Новітній доробок науковців, який стосується земельної громади, включає праці Володимира Калініченка, Вячеслава Анісімова, Ірини Кривко, Ганни Калініченко, Вячеслава Калініченка та інших учених [2, 3]. Але рівень вивченості земельної громади ще недостатній. Дослідження потрібно проводити далі.

Мета цієї роботи полягає в тому, щоб визначити кількість земельних громад на Лівобережній Україні.

Відразу слід обмовитися, що під Лівобережною Україною (Лівобережжям) ми розуміємо Лівобережний Лісостеп. У публікаціях, які з'явилися в 1920-х роках, багатьох сучасних наукових працях, котрі стосуються зазначеного періоду, Лівобережний Лісостеп розглядається як окремий регіон. За впровадженням у 1923–1925 рр. адміністративно-територіальним поділом Лівобережна Україна охоплювала терени Куп'янської, Ізюмської, Харківської, Сумської, Полтавської, Кременчуцької, Лубенської, Роменської, Прилуцької та Ніжинської округ. До 1925 р. ці землі перебували у складі Харківської, Полтавської та Чернігівської губерній (1925 р. губернії було ліквідовано) [2].

У джерелах немає абсолютно точних даних щодо загальної кількості земельних громад на Лівобережній Україні. Вона не була сталою, а з року до року змінювалася. Відомості про загальну кількість земельних громад на Лівобережжі з'явилися тільки 1928 р. У нашому розпорядженні є розбіжні дані ЦСУ й Держплану УСРР. За даними ЦСУ, 1928 р. на Лівобережжі нараховувалося 7398 земельних громад. У Куп'янській окрузі їх налічувалося 817, в Ізюмській – 220, у Харківській – 1315, у Сумській – 832, у Полтавській – 1447, у Кременчуцькій – 760, у Лубенській – 575, у Роменській – 624, у Прилуцькій – 445, у Ніжинській – 363 [2]. За даними Держплану, 1928 р. на Лівобережжі нараховувалося 8209 земельних громад. У Куп'янській окрузі їх налічувалося 749, в Ізюмській – 610, у Харківській – 1313, у Сумській – 915, у Полтавській – 1701, у Кременчуцькій – 918, у

Лубенській – 657, у Роменській – 530, у Прилуцькій – 461, у Ніжинській – 355 [2].

Упадає в око, що дані ЦСУ й Держплану, які стосуються Ізюмської та Полтавської округ, різняться між собою дуже сильно. Ми маємо у своєму розпорядженні відомості Ізюмського окружного земельного відділу про кількість земельних громад на Ізюмщині. Вони стосуються 1927 р. Тоді в Ізюмській окрузі нараховувалося 658 земельних громад [4]. У нашому розпорядженні є також відомості І. Хіля про кількість земельних громад на Полтавщині. Вони теж стосуються 1927 р. Тоді в Полтавській окрузі налічувалося 1719 земельних громад [5]. Зіставлення різних відомостей дає підстави твердити, що дані Держплану точніші, ніж відомості ЦСУ. Це твердження є прийнятним як стосовно Ізюмської та Полтавської округ, так і щодо Лівобережжя в цілому.

Сукупність земельних громад Лівобережної України відзначалася розмаїтістю. Це розмаїття було зумовлене багатьма чинниками. До них належали, зокрема, форми, у яких користувалися землею індивідуальні господарства, що їх охоплювали земельні громади. Таких форм на Лівобережній Україні було дві: ділянкова (подвірна) й обшинна. Отже, залежно від форми індивідуального землекористування земельні громади поділялися на дві групи.

Закон дозволяв земельній громаді з обшинною формою землекористування проводити зрівняльні земельні переділи. За цієї форми землекористування кожен двір громади мав право на частку землі з її наділу, а громада мала право перерозподіляти землю між дворами [1]. Таку громаду можна позначати терміном “передільна громада”.

У земельній громаді з ділянковою формою землекористування права проводити зрівняльні земельні переділи не було. За цієї форми землекористування двори мали змогу користуватися наділами незмінних розмірів [1]. Земельну громаду з ділянковою формою землекористування можна позначати терміном “подвірна громада”.

Кількісне співвідношення подвірних і передільних громад на Лівобережній Україні змінювалося. Приблизне уявлення про цю динаміку може дати зібраний Володимиром Калініченком матеріал щодо поширеності ділянкової та обшинної форм землекористування в Лівобережному регіоні. Буде доречним навести ці відомості. Вони стосуються дев'яти округ Лівобережної України (Куп'янської, Ізюмської, Харківської, Сумської, Полтавської, Лубенської, Роменської, Прилуцької та

Ніжинської). Володимир Калініченку вдалося створити статистичний ряд, який охоплює 1917–1929 рр.

Під час аграрної революції питома вага ділянкової форми землекористування на Лівобережній Україні зменшилася, общинної – збільшилася. За відомостями В. Калініченка, общинне землекористування тоді існувало тільки в Харківській губернії. Про відступ ділянкової форми під натиском общинної свідчать його дані, котрі стосуються округ Харківської губернії (Куп'янської, Ізюмської, Харківської та Сумської). На території, де з 1923 р. існувала Куп'янська округа, 1917 р. ділянкова й общинна форми землекористування охоплювали 55 і 45% селянських земель відповідно, Ізюмська – 45 і 55, Харківська – 67 і 33, Сумська – 76 і 24%. 1923 р. в Куп'янській окрузі ділянковою й общинною формами землекористування було охоплено 46,2 і 49,5% селянських земель відповідно, в Ізюмській – 37 і 62, у Харківській – 64 і 36, у Сумській – 49 і 50% [6].

Харківська губернія вирізнялася тим, що більшості місцевих селян був знайомий общинний передільний механізм. Під час аграрної революції він став у пригоді селянам. За допомогою общинного передільного механізму нерідко здійснювали зрівняльний перерозподіл земель. У зрівняльний перерозподіл було пушено не тільки поміщицькі та інші неселянські землі, а й землі частини селян. Іноді здійсненню зрівняльного перерозподілу передувало встановлення общинної форми землекористування [2].

У революційні роки на Лівобережній Україні ділянкова форма землекористування далі відступала під натиском общинної. Відступ ділянкової форми відбувався головню в районі, який охоплював Куп'янську, Ізюмську й Харківську округи. Тут звичайним явищем був перехід земельної громади від ділянкової форми землекористування до общинної [2]. Між 1923 і 1929 рр. ділянкову форму в цьому районі було витіснено з багатьох місць. 1929 р. на Куп'янщині ділянкова й общинна форми землекористування охоплювали 14,7 і 78,5% селянських земель відповідно, на Ізюмщині – 28,2 і 68,1, на Харківщині – 27,6 і 67,4% [6].

Сумська округа заслуговує окремої уваги. Тут ділянкова форма землекористування дещо потіснила общинну. 1929 р. на Сумщині ділянкова й общинна форми землекористування охоплювали 49,8 і 49,6% селянських земель відповідно [6].

Ніжинська округа теж заслуговує окремої уваги. Тут з'явилося общинне землекористування. Проте його масштаби були незначними. 1929 р. на Ніжинщині ділянкова й общинна форми

землекористування охоплювали 94,6 і 2,2% селянських земель відповідно [6].

Що стосується Полтавської, Лубенської, Роменської та Прилуцької округ, то в цих округах індивідуальні селянські господарства користувалися землею тільки в ділянковій формі [6]. У праці В. Калініченка немає відомостей щодо Кременчуцької округи. Як джерело інформації можна використати службовий лист Кременчуцького окружного земельного відділу від 3 квітня 1926 р. Із нього видно, що на Кременчуччині безроздільно панувала ділянкова форма землекористування [2].

Таким чином, відомості Держплану УСРР про загальну кількість земельних громад у Лівобережному регіоні є точнішими за дані ЦСУ. Перевагу слід віддавати держпланівським даним.

Найявний матеріал щодо поширеності ділянкової та общинної форм землекористування певною мірою компенсує брак абсолютно точних даних про чисельність земельних громад на Лівобережній Україні. Із наявного матеріалу випливає, що кількість подвірних громад у Лівобережному регіоні з року до року зменшувалася, передільних – збільшувалася. Деякі подвірні громади трансформувалися в передільні. Більшість випадків трансформації припала на район, який охоплював Куп'янську, Ізюмську й Харківську округи. У Сумській окрузі кількість подвірних громад між 1923 і 1929 рр. дещо зросла, у Ніжинській – зменшилася. У Полтавській, Лубенській, Роменській і Прилуцькій округах існували тільки подвірні громади. Те саме можна сказати й про Кременчуцьку округу. Є підстави твердити, що на Лівобережній Україні протягом усього досліджуваного періоду подвірні громади переважали над передільними.

Список літератури

1. Земельный кодекс УССР, *Всеукраинский Центральный Исполнительный Комитет*, Ноябрь, 22, 1922.
2. В. М. Мацюцький, “Земельно-передільна діяльність земельної громади Лівобережної України (1922–1930 рр.)”, *IV Міжнар. наук. конф. “Сучасна україністика: наукові парадигми мови, історії, філософії”*, Харків, 2014, с. 185-196.
3. В. М. Мацюцький, “До питання про сучасну вітчизняну історіографію української земельної громади”, *V Міжнар. наук. конф. “Сучасна україністика: наукові парадигми мови, історії, філософії”*, Харків, 2016, с. 138-146.
4. Державний архів Харківської області. Ф. Р-847. Оп. 1. Спр. 233. с. 6.
5. І. Хіль, “Про земгромади”, *Полтавський селянин*, Полтава, № 1, с. 7-9, 1928.
6. В. В. Калініченко, *Селянське господарство України в період непу: історико-економічне дослідження*, Харків: Основа, 1997.

ДЕКЛАРАЦІЯ “ХАРТІЯ ЗЕМЛІ” ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Інтенсивні темпи розвитку науково-технічного прогресу, індустріалізація і урбанізація, глобалізація усіх сфер – все це спрощує життя людини, однак має негативні наслідки як для сучасного суспільства, так і для наступних поколінь. Це змусило людство замислитися над питаннями збереження природного середовища і соціальної відповідальності, та шукати шляхи поліпшення умов існування, або утримання ситуації на тому етапі, на якому вона перебуває зараз, та не допустити її погіршення.

У середині ХХ століття розвиток пов'язували лише з економічним прогресом та зростанням економічної ефективності. На початку 70-х роках у зв'язку з несправедливим розподілом прибутків та зростанням кількості бідних у країнах, що розвиваються, питання соціальної справедливості були визнані такими ж важливими, як і економічні. Проте зростаюче споживання природних ресурсів і утворення великої кількості відходів призвело до деградації довкілля й негативно вплинуло на здоров'я людей. Щоб уникнути екологічної кризи світовому суспільству необхідно було визначити актуальність екологічних проблем та необхідність створення дієвих міжнародних механізмів для їх розв'язання. У зв'язку з цим у 1980 році з'явився термін “сталий розвиток”, а у 1992 році на конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку, що відбулася в Ріо-де-Жанейро, було розроблено Концепцію сталого розвитку, яку відображено в прийнятому на конференції Порядку денному на ХХІ століття [1].

У своїй доповіді на конференції Комісія Брундтланда (незалежна Міжнародна комісія з довкілля і розвитку, головою якої є Гро Гарлем Брундтланд), так сформулювала визначення сталого розвитку – це “розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби”. Таким чином, концепція сталого розвитку ставить фундаментальне завдання поєднати динамічний економічний розвиток з наданням рівних можливостей кожному члену суспільства за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів та ліквідації залежності між економічним зростанням та забрудненням довкілля [2].

Економічний підхід до концепції сталого розвитку заснований на оптимальному використанні обмежених ресурсів і застосуванні екологічних, тобто природо-, енерго-, і матеріало- зберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію та переробку відходів.

Соціальна складова сталого розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, в тому числі, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття в глобальних масштабах.

З екологічної точки зору, сталий розвиток має забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність екологічних систем, від яких залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Основна увага приділяється збереженню здатності до самовідновлення і динамічної адаптації до змін, так як деградація природних ресурсів, забруднення довкілля і втрата біологічного різноманіття знижують здатність екосистем до цього.

Складність реалізації принципів сталого розвитку полягає в тому, що всі три його елементи повинні розглядатися збалансовано. Забезпечення збалансованого розвитку – це не технічна проблема, для розв'язання якої необхідні нові технічні засоби чи технології. Це проблема зміни суспільних відносин і формування нового мислення суспільства, яке не руйнуватиме середовище свого існування [3].

Міжнародною декларацією основоположних принципів і цінностей для створення сталого суспільства в ХХІ столітті стала Хартія Землі. Місією Хартії Землі є пропаганда переходу до сталого способу життя і формування глобального співтовариства, заснованого на загальних морально-етичних принципах. Екологічна цілісність є однією з основних тем Хартії Землі. Водночас, Хартія визнає, що такі цілі як захист природи, ліквідація бідності, справедливий економічний розвиток, повага до прав людини, демократія і мир є взаємопов'язаними та неподільними.

Текст Хартії Землі було створено в результаті шестирічного світового консультативного процесу (1994–2000 роки) під наглядом незалежної Комісії Хартії Землі. Текст документу складається з Преамбули, 16 основних принципів, 61 пояснювального принципу і висновку під заголовком “Шлях вперед”. До цього часу Комісія продовжує слідкувати за текстом Хартії Землі [4].

Головними принципами (стовпами) Хартії Землі є наступні:

1. Поважати Землю і життя в усьому його розмаїтті.

2. Піклуватися про живу спільноту з розумінням, співчуттям та любов'ю.

3. Засновувати демократичні, справедливі, відкриті для співпраці, сталі та мирні спільноти.

4. Охороняти багатство і красу Землі для сучасного і майбутнього поколінь.

Для здійснення цих чотирьох основних зобов'язань необхідно дотримуватися наступних постулатів:

I. Екологічна цілісність:

– захищати і зберігати цілісність екосистем Землі, приділяючи особливу увагу біологічному розмаїттю і природним процесам підтримки життя;

– використовувати як кращий метод захисту навколишнього середовища стратегію “запобігання шкоди”, а при нестачі інформації – стратегію “обережності”;

– застосовувати такі моделі виробництва, споживання та відтворення, які зберігають регенеративні можливості Землі, права людини і благополуччя спільнот;

– розвивати дослідження в області екологічної сталості та здійснювати відкритий обмін інформацією та її практичне застосування.

II. Соціальна та економічна справедливість:

– розглядати усунення бідності як етичний, соціальний та екологічний імператив;

– стежити за тим, щоб економічна діяльність та економічні інститути на всіх рівнях сприяли розвитку людини справедливим і сталим чином;

– підтримувати справедливість і рівність у відносинах між статями як передумову сталого розвитку і забезпечити загальний доступ до освіти, охорони здоров'я і можливостей економічного процвітання;

– захищати права всіх без винятку людей на природне і соціальне середовище, що підтримує людську гідність, здоров'я і духовне благополуччя, приділяючи особливу увагу правам корінних народів і різних меншин.

III. Демократія, ненасилля та мир:

– зміцнювати демократичні інститути на всіх рівнях, забезпечувати прозорість і підзвітність в їх управлінні, включаючи участь в прийнятті рішень і доступ до правосуддя;

– вводити в системи формальної та неформальної освіти знання, цінності та навички, необхідні для сталого розвитку;

– ставитися до всіх живих істот з повагою і увагою;

– створювати культуру толерантності, ненасилля і миру.

Хартію було офіційно підтримано тисячами організацій, включаючи ЮНЕСКО, Всесвітній Союз Охорони Природи, Національний столичний округ Делі, національними міністерствами, Конференцією мерів США 2001 року, національними та міжнародними університетськими асоціаціями, і сотнями міст в десятих країнах.

Таким чином, ключовою ідеєю збалансованого розвитку є розгляд усіх екологічних проблем як важливих соціальних. Відповідно, шляхи вирішення цих проблем також будуть мати не технологічний, а соціальний характер, тобто екологічні проблеми можна буде вирішити лише спільно з іншими соціальними проблемами і тільки шляхом соціальних змін. Проблеми збалансованого розвитку, насамперед, це проблеми влади і політичної волі. Для його реалізації необхідна відповідна міжнародна і національна політика. На національних і місцевих рівнях потрібні як міжгалузеві інституції, так і такі, що ґрунтуються на принципі участі громадськості, а також інтегруючі механізми, які можуть залучати уряди, громадянське суспільство та приватний сектор до розроблення спільного бачення майбутнього розвитку, його планування та спільного прийняття рішень.

В Україні поки що відсутні такі важливі стратегічні документи, як Національна стратегія збалансованого розвитку та Національний план дій з охорони навколишнього середовища. Хоча в нашій країні з 1 січня 2016 року офіційно вступили в силу 17 Цілей сталого розвитку, які є частиною Порядку денного в галузі розвитку на період до 2030 року, прийнятого світовими лідерами на Саміті ООН у 2015 році [5].

З огляду на євроінтеграційні прагнення України, варто зазначити, що принцип збалансованого розвитку закріплено в установчому Амстердамському договорі країн ЄС, підписаному у 1997 році. Збалансований розвиток визначено ключовим принципом усіх політик ЄС. Згідно з ним будь-яку політику країн ЄС слід розробляти так, щоб вона враховувала економічні, соціальні та екологічні аспекти, а досягнення цілей в одній зі сфер політики не стримувало б прогресу в іншій.

Список літератури

1. Сталий розвиток для України [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.sd4ua.org/shho-take-stalij-rozvitok>. Дата звернення: Жовт. 27, 2016.

2. О. І. Буринська, "Еволюція концепції сталого розвитку як головної парадигми нового тисячоліття", *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, Вип. 7, Ч. 1, с. 57-60, 2016.

3. А. В. Дем'янюк, "Сучасні підходи до забезпечення сталого розвитку територій в Україні", *Економіка і суспільство*, Вип. 13, с. 1083-1087, 2017.

4. Текст Хартії Землі [Електронний ресурс]. Доступно: http://earthcharter.org/invent/images/uploads/earthcharter_ukrainian.pdf. Дата звернення: Жовт. 27, 2016.

5. Всеукраїнська екологічна ліга: Консультації щодо проекту стратегії сталого розвитку для України до 2030 року [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ecoleague.net/pres-tsentr-vel/novyny/2016-rik/zhovten/item/1129-konsultatsiia-shchodo-proektu-stratehii-staloho-rozvytku-dlia-ukrainy-do-2030-roku>. Дата звернення: Жовт. 27, 2016.

ПРОФЕСІЙНА КУЛЬТУРА ФАХІВЦЯ

Однією з актуальних проблем сьогодення є формування професійної культури особистості майбутніх фахівців у процесі навчально-виховної та професійної діяльності. Постійні зміни в економічному, суспільно-політичному житті висувають нові вимоги до підготовки сучасного фахівця. Активізація міжнародної взаємодії, розвиток науково-технічного прогресу, глобалізація культури та інші чинники спричинили значну трансформацію сучасного суспільства. Це зумовлює потребу оновлення умов підготовки майбутнього фахівця та формування культури його особистості.

Головна мета професійної освіти – підготовка кваліфікованого працівника відповідного рівня і профілю, конкурентоспроможного на ринку праці, компетентного, що вільно володіє своєю професією. Основна задача освіти – це підготовка молоді до життя в інноваційному суспільстві [1].

Коли мова йде про професійну культуру, то насамперед потрібно з'ясувати, що поняття культури саме по собі історичне і соціальне. Спочатку слово “культура” мало латинські корені і означало обробіток землі, вирощування [4]. Пізніше це слово стали асоціювати з вихованням і шануванням, розвитком творчих сил і здібностей людини. Кожна епоха розвитку людства характеризується певним типом культури. Так само характеризується і кожна сфера життя та діяльності людини [3].

Професійна культура розглядається в загальному розумінні як високий рівень професіоналізму людини, як спосіб творчої самореалізації в професійній діяльності, як процес освоєння, передачі професійних цінностей, становлення системи особистісних сенсів, які розглядаються як ступінь якості професійної діяльності та життя людини.

Професійна культура створюється людьми, професійно занятими певною сферою діяльності та, як правило, з відповідною спеціальною підготовкою до неї. Належність результатів їх діяльності тому чи іншому автору жорстко фіксована та юридично захищена авторським правом.

Існує декілька трактувань визначення “професійна культура”. Наприклад, А. Н. Бистрова вважає, що професійна культура – це складна системна єдність, у якій поєднані практичні навички та вміння в області конкретної діяльності, володіння необхідною в даній галузі виробництва технікою, спеціальні теоретичні знання, які прямо або побічно пов'язані з виробничою діяльністю. Н.Б. Крилова визначає це поняття як систему соціальних якостей,

яка безпосередньо забезпечує рівень трудової професійної діяльності і визначає її зміст, ставлення до праці. Безпосередньо через професійну діяльність кожен фахівець досягає максимальних для себе результатів, прагнучи виявити свої здібності [2].

За своєю суттю культура передбачає наявність певних знань, умінь і навичок у окремих груп суспільства, і постійно змінюється з плином часу. В основі поняття професійна культура лежать індивідуальні характеристики людини. Рівень володіння професіоналізмом визначається наявністю різного роду кваліфікацій. Розвиток професійної культури людини формує в неї особисту систему цінностей. Культура професійної діяльності людини безпосередньо пов'язана з розвитком цілісності, моральності, гуманізму та здатності до самовдосконалення у трудовій діяльності [4].

Об'єднуючись у професійні групи, люди не тільки здійснюють одну й ту ж роботу, але і починають вести подібний спосіб життя. У них з'являються схожі погляди і установки, вони керуються загальними правилами поведінки – так народжується професійний дух, професійна культура. Але вона не обмежується тільки схожістю поведінки і світогляду. В ній відображається і професіоналізм, і ставлення до своєї роботи, і загальна культура людини – всі складові професійної культури особистості.

Також, професійну культуру не можна визначити лише як рівень кваліфікації фахівця. Спеціаліст не може стати успішним поза суспільством, адже робота кожної людини будується на взаємовідносинах з іншими людьми (колегами, партнерами, споживачами, клієнтами). І від того, наскільки ця взаємодія грамотна і ефективна, залежить успіх справи.

Однією з складових культури професіонала є правильне спілкування. Взаєморозуміння і повага, етика робочої співпраці і навіть зовнішній вигляд, манера одягатися і подавати себе – важливі критерії, за якими можна визначити рівень професійної культури фахівця. А отже, формування професійної культури особистості не можна відокремити від її морального розвитку. І це не тільки ставлення до інших людей, але і до результатів своєї роботи, вимогливість до себе й готовність до відповідальності.

Досить важливою складовою професійної культури фахівця можна назвати професійну майстерність. Професійну майстерність фахівця можна визначити як високий ступінь його

професійної навченості, що дозволяє компетентно вирішувати професійні завдання. Коли є інтерес до професії і з'являється азарт у вирішенні спочатку тренувальних, а потім і реальних завдань, тоді йде справжнє оволодіння професійною майстерністю. Виникає власний стиль діяльності, небайдужість до своєї справи. А це важлива складова професійної культури фахівця. Не має значення, ким і в якій галузі людина буде працювати. Головне, що завдяки творчому відношенню та небайдужості до своєї праці, людина виросте у справжнього майстра своєї справи [5].

Професійна культура фахівця має свою специфіку. Нове сучасне бачення професіоналізму та ролі особистості в його формуванні призвело до переоцінки цінностей професійного розвитку. Зросли вимоги до фахівця, рівня його підготовки та освіти, до відповідальності суб'єкта за свою кар'єру, професійне майбутнє.

Для юнацтва – майбутніх суб'єктів суспільних відносин – на перший план виступили проблеми усвідомленого та особистісно-орієнтованого вибору професії, отримання професійної освіти й оволодіння професією, професійного зростання і самовдосконалення. Адаптація індивіда до дійсності, що змінюється, стає можливою лише завдяки динаміці самої людини, її життєвих уявлень і професійних планів.

У психолого-педагогічній літературі наведені теоретичні підходи до формування професійної культури фахівця, серед яких виділяють:

- загальнофілософський, що розкриває закономірності формування професійної культури;
- соціально-психологічний, що характеризує соціальні функції, умови і механізми дії особистісної культури фахівця в суспільному житті;
- соціологічний, який вирішує конкретні завдання з урахуванням суспільної цінності професії.

Становлення професійної культури фахівця в процесі його професійної підготовки може включати формування:

- професійно-культурні освіченості (гнучкість мислення, застосування знань і умінь у практичній діяльності);
- професійної етики як прояву вищого рівня розвитку професійної культури;
- загальнокультурної (розуміння професійної діяльності як культуровідповідної та усвідомлення себе як носія культурних зразків) і функціональної грамотності (застосування знань і умінь при вирішенні професійних завдань з урахуванням норм професійної культури) [2].

Отже, професійна культура сучасного фахівця обумовлюється потребами певної професійної діяльності і проявляються у діяльності. Професійна культура охоплює систему цінностей, переконань, уявлень, очікувань, символів, а також ділових та професійних принципів, норм поведінки, стандартів, які мають місце в організації за час діяльності та які сприймаються співробітниками [6].

Професійна культура забезпечує необхідний рівень виконання професійних функцій та можливість подальшого самовдосконалення фахівця. Вона виявляється через єдність особистісних та професійних якостей індивіда, ступеня володіння ним досягненнями й фаховими компетенціями, соціально-професійною мобільністю, що сприяє його соціальному й духовному розвитку [6]. Сьогодні є потреба у вивченні, визначенні й аналізі саме цього комплексу якостей, які формуються у вищій школі й зазнають свого подальшого вдосконалення, застосовуються й реалізуються в трудовій діяльності.

Список літератури

1. А. В. Дудолодова, *Професійна культура особистості майбутнього фахівця*. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Pedagogica/43385.doc.htm. Дата звернення: Бер. 11, 2019.
2. О. П. Крупський, та Є. В. Намлієв, *Професійна культура майбутнього менеджера: психолого-педагогічні аспекти й чинники формування*. [Електронний ресурс]. Доступно: https://essuir.sumdu.edu.ua/.../Krupskiy_Profesii_na_kultura.p. Дата звернення: Бер. 11, 2019.
2. Моральні основи ділового спілкування. [Електронний ресурс]. Доступно: https://studopedia.com.ua/1_70438_profesiyina-kultura-ta-moral.html. Дата звернення: Бер. 11, 2019.
3. Професійна культура: поняття, основні ознаки. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://poradu.pp.ua/nauka/36448-profesyna-kultura-ponyattya-osnovn-oznaki.html>. Дата звернення: Бер. 11, 2019.
4. Професійна культура. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://mojaosvita.com.ua/biznes/profesijna-kultura/>. Дата звернення: Бер. 11, 2019.
5. Професійна культура. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://referat-ok.com.ua/kulturologiya-ta-mistectvo/profesiina-kultura-zagalne-ponyattya-pro-kulturu-praci-kultura-virobnictva-profesiina-kultura-osnovni-aspekti-ponyat-kulturologiji-imidzheologiya-konfliktologiya>. Дата звернення: Бер. 11, 2019.
6. І. С. Сабатовська, Професійна культура особистості: структура та критерії вимірювання. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.confcontact.com/20110531/so_sabat.htm. Дата звернення: Бер. 11, 2019.

THE DEVELOPMENT OF REFLEXIVITY AND CRITICAL THINKING AS PILLARS FOR THE EMERGENCE OF CREATIVITY

Training competent, autonomous and critical professionals remain an important challenge in dealing with increasingly complex issues and contexts. In response to complex problems, employers tend to impose predictable and rigid procedures on employees that are regulated by work demands, thus removing the need for professional judgment [1]. The execution of tasks and protocols becomes then an important source of stress and pressure for specialists who have to deal with feelings of helplessness in the face of unpredictability and complexity [4].

In the current economic context, tensions often emerge between a professional practice based on values, its code of ethics, and the economic and technocratic ideologies of agencies, organizations and structures [5]. In order to reconcile these tensions, personal and professional creativity becomes an important tool that, combined with professional judgment, allows us to go beyond a superficial reading of situations to develop innovative interventions that will increase the scope of valid changes [7].

Thus, we approach the principles of critical thinking to support awareness of the fundamentals of values, intuitions and theories in order to be able to take a critical look at a planned approach, inspired mainly by Etherington, Fook and Gardner.

Reflective practice remains a major concern in education and other related disciplines to understand people's issues and the complexity of the economic and social transformations in which they occur.

Critical thinking relies first and foremost on the ability to "think-in-action" in order to develop a "knowledge-in-action" [8]. Considering the fact that the process of "reflection in action" has been described as essentially a design process in which "knowledge in action" is applied, tested, and developed with the aim of finding satisfying answers to more or less problematic situations, using Schön's image of the reflective practitioner when studying the interplay between teacher knowledge and teachers' daily lesson design seems to have clear promise.

As Schön would have predicted, the design problems (expected results of the lesson, etc.) and the possible solutions are unclear at the beginning, but are constantly defined and redefined during the lesson design process.

The analysis showed that teachers' knowledge influences the design process mainly through the application of rules and then through the assessment of expected outcomes of design decisions.

This posture allows the speaker to develop his capacity for reflexivity in order to analyze and question the ideologies that build his reality. Etherington proposes a posture of reflexivity that makes an interesting bridge between the various roles of the speaker and the researcher.

Reflexivity is therefore a tool whereby we can include our "selves" at any stage, making transparent the values and beliefs we hold that almost certainly influence the research process and its outcomes. Reflexive research encourages us to display in our writing/conversations the interactions between ourselves and our participants from our first point of contact until we end those relationships, so that our work can be understood, not only in terms of what we have discovered, but how we have discovered it [2]. This author defines reflexivity as a skill that we develop, that of becoming aware of the world, of people and events around us, in order to inform our actions, our communications, our understanding and our interpretation of a given situation. and of oneself in the situation. Thus, reflexivity requires being aware of one's intuitive reactions and developing the ability to make choices about the use of one's personal and professional reactions.

Anchored in a critical and postmodern ideology, Fook and Gardner propose in 2007 a structured model for the development of critical thinking and analysis of practice.

Essentially, this model is a process of critical reflection and reflexivity that involves the analysis of a situation and an action, and which aims at an awareness and a change of practice. The purpose of this model is to challenge pre-constructs and automatisms – to distort one's usual reactions – in order to identify "the implicit" in one's decision-making and to examine the personal and professional values in which one's presumptions are anchored.

The proposed approach, at first, provides a thorough analysis of a "critical incident" to name its presumptions. In a second step, it allows to explore the practice and how it could change as a result of the awareness of the understood meaning of its presumptions.

The concept of critical incident is used in several areas with different conceptualizations. He is particularly privileged in the field, where a structured reflexive approach will promote the explication, critical analysis and transformation of professional practices. The purpose of this method of analysis is to "better understand and consider different psychosocial

constructs contained in the subjective and intersubjective experience of the actors; take into account the complexity of the practice and shared representations of a reality” [3].

For Filteau, Bourassa and Leclerc, who work in the field of education, these are sufficiently destabilizing situations to encourage people to engage in reflective practice and these critical incidents become moments of particular transformation.

The other researchers focus on the critical incident in the awareness process and relate the importance of the reflection exercise by alternating individual and group work according to four axes of analysis: the reflective approach, the reflexivity, the postmodernism (associated with deconstruction) and critical theory [4].

The first axis, the reflexive approach, aims to help the professional become aware of the “theories” or presumptions that fill his conceptual and methodological fields, as well as his practice to reduce the gap between what is ideal and real action in action. The reflexive approach proposes to harmonize the reading of the context of the action by drawing, on the one hand, on the theories and knowledge related to the field and, on the other hand, by using both the intuition to name what spontaneously appears to us and the creativity to take a new look at the situation. This process highlights the knowledge that emerges inductively.

The second axis of the critical reflection model focuses on reflexivity. It targets the development of the ability to look at oneself (from within) while having a global (external) vision to recognize and identify the links between the social, the cultural and the construction of knowledge. Reflexivity concedes that knowledge is influenced by our own subjective experience related to socially constructed identities (gender, social class, sexuality, ethnicity / race / culture) and is actualized in an interactive process by explaining the relationship between the interpretation of the situation and the self-image in the situation.

Based on postmodern ideologies, the third axis raises questions about the representation of a single truth by naming implicit dominant discourses and the powers conferred on them. By engaging in a process of deconstruction of ideas and values, we can understand how the dominant discourses related to power and knowledge contributed to the construction of the presented perspective. This process involves the systematic examination of the various facets of the narrative of a situation, the values that fill the interpretations, to arrive at naming the beliefs and ideologies on which these values are based [6].

The fourth and final axis of the critical thinking model is anchored in critical social theory and illustrates how the power or ability to dominate is lived personally and created collectively and structurally.

This pedagogy facilitates problem solving, understanding of one's role and professional values in practice. It also allows the analysis of collaborative work, professional action and other aspects, including emotions and intuition, while inviting students to challenge themselves to see and explain things

differently, beyond the routine of the structural protocols.

Thus, the process consists of thinking about how one thinks, to analyze the way one analyzes, to change one's practice, while favoring the alternation between individual and group reflection.

Both in the individual reflection process and in the group discussion, the students draw on the foundations of the analytical models presented in the exploration and application process. Through this exercise, students participate and witness the various possible results according to the various analytical tools used, while integrating into the approach essential elements of critical thinking.

Having now located the concept of critical thinking in connection with the reflection in action, we present you the pedagogical tools to facilitate and explain the training process: the practice narrative, the concept map, the notebook observation and analysis. The practice narrative adopts a narrative style to describe the learning trajectory. The concept map presents a global vision of the links between the chosen concepts. As for the observation and analysis notebook, it is a combined tool of the first two.

The conceptual and theoretical landmarks presented in this study are useful in a variety of professional and educational contexts, but particularly in the integration of theories of intervention and the development of professional competence. They provide avenues for reflection and ways to reconcile the dislocation caused by reflexivity and the pervasive challenges in the contexts of practice, training and research in the corporate world.

References

1. T. Eadie, and M. Lymbery, “Promoting Creative Practice through Social Work Education”, *Social Work Education*, vol. 26, no. 7, pp. 670–683, 2007.
2. K. Etherington, *Becoming a reflexive researcher*. London: Jessica Kingsley Publishers, 2006.
3. J. Fook, and F. Gardner, *Practising critical reflection: a resource handbook*, Maidenhead: Open University Press, 2007.
4. M. Fourdrignier, “Universités et formations au social: une nouvelle donne en France?”, *Pensée plurielle*, vol. n° 17, no. 1, pp. 101-111, 2008.
5. C. Leclerc, B. Bourassa, and O. Filteau, “Utilisation de la méthode des incidents critiques dans une perspective d'explicitation, d'analyse critique et de transformation des pratiques professionnelles”, *Éducation et francophonie*, vol. 38, no. 1, pp. 11-32, 2010.
6. D. Mercure, and S. Rivard, “Le développement de la réflexivité et de la pensée critique comme piliers à l'émergence de la créativité dans la formation des futurs travailleurs sociaux”, *Approches Inductives*, vol. 3, no. 2, pp. 71-91, 2016.
7. L. Rodopoulos, and B. Mullaly, “Challenging Oppression: A Critical Social Work Approach,” *Australian Social Work*, vol. 56, no. 2, pp. 177–179, 2003.
8. D. Schön, *The Reflective Practitioner: How Professionals Think in Action*, London: Arena, 1999.

ДІАГНОСТИКА КАР'ЄРНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Кар'єрні очікування, плани, можливості є чи не найважливішими нематеріальними мотивами до високопродуктивної праці. Проте, переважна більшість керівників вважає, що ділова кар'єра – це справа самих працівників. Результативність праці можна значно підвищити, управляючи діловою кар'єрою. Початковим етапом управління кар'єрним процесом є діагностика кар'єрної компетентності.

Висвітлення сутності кар'єрної компетентності знайшло відображення у працях таких вчених, як: Біскуп В. П., Могильовкін Є. А., Садон О. В. [1 – 3].

Метою даного дослідження є уточнення методичних засад діагностики кар'єрної компетентності.

Садон О. В. [3, с. 10 – 11] під кар'єрною компетентністю розуміє систему уявлень про кар'єру, можливості і шляхи кар'єрного зростання, котрі втілюють уміння прогнозувати майбутню кар'єру і долати кар'єрні кризи, а також кар'єрну самоефективність як здатність до кар'єрного цілепокладання, кар'єрного планування і розв'язку кар'єрних проблем.

Могильовкін Є. А. [2, с. 118 – 119] визначає кар'єрну компетентність як метавміння фахівця віртуозно володіти знаннями та інструментами, які дають змогу вирішувати, окрім основних, нетипові і нестандартні кар'єрні завдання, а також ефективно вибудувати кар'єрний шлях. Ця точка зору є слушною. Грунтуючись на розумінні Могильовкіна Є. А., авторами під кар'єрною компетентністю запропоновано розуміти вміння та навички персоналу професійно оперувати знаннями та інструментами постановки та реалізації кар'єрних планів і завдань. Належний рівень кар'єрної компетентності дозволяє персоналу приймати зважені кар'єрні рішення, отримувати бажане підвищення і управляти на власний розсуд кар'єрним процесом. Для компаній та організацій доцільним є врахування рівня кар'єрної компетентності працівників при прийнятті кар'єрних рішень, формуванні кадрового резерву.

Здійсненню оцінки кар'єрної компетентності має передувати розгляд структури кар'єрної компетентності. Так, Могильовкін Є. А. [2], Садон О. В. [3] виділяють такі компоненти кар'єрної компетентності: 1) мотиваційний, який включає такі складники, як самоефективність, мотивація до кар'єри, вміння вирішувати кар'єрні проблеми); 2) когнітивний (кар'єрне цілепокладання і планування); 3) особистісний (відповідальність і адаптивність); 4) аксіологічний, що характеризує систему життєвих цінностей і кар'єрних орієнтацій особистості.

Ці компоненти визначають перелік методів діагностики кар'єрної компетентності (табл. 1).

Таблиця 1

Методи діагностики кар'єрної компетентності	
Назви методів	Перелік оцінюваних компетентностей
“Доповідь на задану тему й вибір кращої доповіді”	Системність, динамічність і гнучкість мислення; презентаційні навички; мотивація до досягнень і готовність до навчання
Презентація сильних сторін працівника та його планів на майбутнє	Кар'єрна інтуїція; кар'єрна гнучкість; цілеспрямованість; презентаційні навички
Мозковий штурм	Робота в команді; винахідливість; швидкість сприйняття інформації; аналітичні здібності
Стресове інтерв'ю	Стресостійкість; цілеспрямованість в кар'єрному процесі; комікабельність; кар'єрна гнучкість;
Спеціальна вправа “Організаційний тест”	Розвиток управлінського мислення; здатності до розвитку кар'єри управління;
Вправа “Слалом”.	Конфліктність; стресостійкість; винахідливість; швидкість реагування
Психометричні методики	Володіння основами кар'єрного тайм-менеджменту; кар'єрна гнучкість здатність до навчання та підвищення професійного рівня

Розглянемо більш детально сутність методів діагностики кар'єрної компетентності.

Серед них виділено:

метод “Доповідь на задану тему й вибір кращої доповіді”, що полягає в підготовці кожним учасником оцінювання трихвилинної доповіді (наприклад, на тему “Три ваші першочергові справи як керівника філії”), виступ із цією доповіддю перед іншими учасниками групи й відповіді на їхні запитання, а потім вибір учасниками кращої доповіді;

метод презентації в малих групах сильних сторін працівника та його планів на майбутнє, що полягає в підготовці кожним учасником оцінювання презентації своїх сильних сторін, формулювання планів на майбутнє;

метод мозкового штурму. Темою мозкового штурму може бути, наприклад, така: “Опишіть портрет ідеального керівника філії компанії, охарактеризувавши 3 – 5 його основних компетентностей”;

стресове інтерв'ю – це проведення кадрової співбесіди з учасником оцінювання в досить твердій манері й щільному режимі, що полягає в постановці

провокаційних питань, проблемних ситуацій;

спеціальна вправа “Організаційний тест”, що проводиться в умовах обмеженості часу протягом години і передбачає роботу з великим обсягом різномірної неструктурованої інформації. За підсумками такої роботи учасники повинні прийняти управлінські рішення, побачити й розв’язати тимчасові конфлікти, використовувати всі надані ресурси оптимальним чином;

вправа “Слалом”. Полягає в такому: дві групи учасників формують набір міні-кейсів. Потім ведучий оцінює якість кейсів, їх адекватність завданням оцінки й при необхідності додає ситуації, розроблені топ-менеджментом. Команди обмінюються наборами кейсів. На обмірковування й відповідь дається 1 хвилина;

психогеометричні тести. Призначення цього методу у використанні тестових методик з метою оцінки здібностей персоналу, що сприяють його кар’єрному зростанню.

Вищезгадані методи оцінки кар’єрної компетентності мають як переваги, так і недоліки (табл. 2).

Таблиця 2

Можливості та умови застосування методів оцінки кар’єрної компетентності персоналу

Методи оцінки кар’єрної компетентності	Можливості	Додаткові потреби в ресурсах
Метод презентації в малих групах сильних сторін працівника та його планів на майбутнє	Розвиток комунікативних здібностей працівників, вміння самопрезентації	Відсутність чіткої залежності між вмінням планувати і реалізувати кар’єрні завдання
Стресове інтерв’ю	Можливість перевірки адаптивності персоналу до складних умов, стресостійкості	Необхідність в кваліфікованих HR-фахівцях
Мозковий штурм	Відсутність у персоналу побоювань щодо висловлювання недоцільних ідей	Додаткові витрати робочого часу; наявність кваліфікованого модератора мозкового штурму
Метод “Доповідь на задану тему й вибір кращої доповіді”	Можливість оцінки розвитку комунікативних здібностей	Значні додаткові витрати робочого часу
Спеціальна вправа “Організаційний тест”	Можливість швидкої оцінки організаторських і комунікативних здібностей	Необхідність в кваліфікованих HR-фахівцях
Вправа “Слалом”	Можливість оцінки здібностей персоналу до командоутворення	Додаткові витрати робочого часу
Психогеометричні тести	Відсутність можливості фальсифікувати результати тестування	Наявність психолога

Уточнення потребує науково-методичне забезпечення діагностик кар’єрної компетентності пра-

цівників.

Серед етапів формування та застосування науково-методичного забезпечення діагностики кар’єрної компетентності виділено:

- 1) визначення мети і завдань діагностики;
- 2) формулювання принципів діагностики;
- 3) створення банку методів діагностики;

4) аналіз існуючих методів діагностики та обґрунтування вибору найбільш оптимальних для застосування на підприємстві;

5) формування груп персоналу для оцінювання із застосуванням обраних методів діагностики кар’єрної компетентності;

6) організація заходів з діагностики кар’єрної компетентності за обраними методами;

7) обґрунтування результатів діагностики та формування бази даних за визначеними формами і діагностичними картами;

8) використання результатів діагностики для формування кадрового резерву;

9) використання результатів діагностики в системі планування ділової кар’єри;

10) прийняття рішень щодо підвищення персоналу по системі посад.

Діагностика кар’єрної компетентності працівників дозволяє топ-менеджменту приймати обґрунтовані рішення щодо формування кадрового резерву та підвищення по системі посад. Користування персоналу результатами професійної діагностики кар’єрної компетентності дозволяє встановлювати реальні кар’єрні цілі на основі всебічного аналізу власних сильних і слабких сторін.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є уточнення науково-методичного забезпечення діагностики кар’єрної компетентності персоналу за рахунок систематизації оцінюваних компетентностей, обґрунтування можливостей застосування та додаткових потреб в ресурсах, необхідних для використання кожного з методів.

Практична значимість дослідження полягає в можливості їх застосування в системі управління діловою кар’єрою персоналу в організаціях і компаніях будь-яких галузей виробництва і послуг.

Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробці системи діагностики кар’єрної компетентності персоналу.

Список літератури

1. В. С. Біскуп, “Сучасні бізнес-стратегії в практиці розвитку та оцінки кар’єрних компетенцій студентської молоді”, XV Междунар. научн. конф *Актуальные научные исследования в современном мире*, Переяслав-Хмельницький, Вып. 7(15), ч. 2, с. 83 – 89, 2016.
2. Е. А. Могилёвкин, *Карьерный рост: диагностика, технологии, тренинг: монография*, СПб: Речь, 2007.
3. Е. В. Садон, “Профессиональные компетенции как фактор становления профессиональной карьеры будущего специалиста”: автореф. дис. канд. психол., Владивосток, 2009.

СОЦІАЛЬНА СТРАТИФІКАЦІЯ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Для людського суспільства на всіх етапах його розвитку була характерна нерівність. Люди відрізняються один від одного кольором шкіри, професією, віком, місцем проживання, мовою, якою розмовляють та цінностями, якими керуються при виборі життєвого шляху.

Будь-яке суспільство є соціально неоднорідним, бо складається з частин – спільнот, які створюють люди за певними ознаками, або які складаються в результаті їх суспільного співжиття. Особливо актуальним питання соціальної стратифікації є для сучасного українського суспільства. Це обумовлено тим, що в соціально-класовій структурі українського суспільства продовжуються процеси соціальної диференціації та поляризації, зокрема диференціації доходів населення.

В табл. 1 наведено трактовку дефініції “соціальна стратифікація” сучасними вітчизняними та закордонними вченими.

Таблиця 1

Трактовка дефініції “соціальна стратифікація” у сучасній літературі

Автор	Трактовка
Рохманов О.	Розшарування суспільства на страти, або прошарки, верстви, між якими існують структурні нерівності у доступі до матеріальних або символічних винагород та ресурсів [1]
Сорокін П.	Диференціація деякої сукупності людей (населення) на класи в ієрархічному ранзі [2]
Парсонс Т., Шилз Е.	Диференціація соціальних ролей і позицій і є об’єктивною потребою будь-якого сучасного суспільства [2]
Радаєв В., Шкаратан О.	Деякий континуум рівнів соціальної диференціації, що визначається рівнем володіння чи доступності певних матеріальних благ та цінностей [3]
Тихонова Н.	Система соціальної нерівності, що ґрунтується на розходженнях у займаному положенні та виконуваних функціях [4]

Таким чином, соціальна стратифікація інтерпретується більшістю науковців як ієрархічно впорядкована соціальна нерівність. Упорядкування соціальної нерівності в соціальній структурі суспільства реалізується в процесі нерівного

доступу індивідів до соціальних благ, котрий, зі свого боку, зумовлений неоднаковими позиціями індивідів в економічному (володіння власністю), політичному (влада як критерій диференціації), та соціальному просторах (освітньо-професійний статус індивіда) [5].

Аналіз вітчизняної та закордонної літератури дозволяє виділити та згрупувати критерії, за якими проводиться соціальна стратифікація:

- рівень доходів;
- професія;
- освіта;
- влада.

Відповідно до того, який з цих критеріїв покладений в основу стратифікації, розрізняють три схеми – Дж. Голдтроп, Е. О. Райт та Г. Еспін-Андерсен.

Теоретична модель класової структури Голдтропа базується на відносинах зайнятості. Класові позиції тут диференційовані за двома підставами – володіння засобами виробництва (роботодавці, само зайняті та наймані працівники), а серед останніх – згідно з характером їхніх відносин з роботодавцем (позиції, регульовані трудовим договором і службовими відносинами).

Відповідно до цієї стратифікації в Україні наймасовішим є робітничий клас, представлений кваліфікованими і малокваліфікованими працівниками фізичної праці, сільськогосподарськими працівниками, а також працівниками конторської нефізичної праці, чії відносини регулюються трудовим договором. Цей клас становить понад 50 (51 – 55%) всього зайнятого населення України. Службовий клас, представлений професіоналами і держслужбовцями, менеджерами великих і середніх промислових підприємств, великими власниками, відносини зайнятості яких регулюються службовими відносинами, становить майже 30% зайнятого населення. Частка проміжного класу, якому властивий змішаний тип відносин зайнятості, дорівнює близько 14% за всіма трьома опитуваннями. Частка власників, представлених в цій схемі дрібною буржуазією, залишається в межах 2 – 5% [1].

Неомарксистська класова схема Е. О. Райта заснована на багатовимірній моделі експлуатації, в якій класові позиції виокремлено за трьома вимірами. Стосовно власності на засоби виробництва типологія розділена на два сектори: власники і наймані працівники. Сектор власників представлений трьома класовими позиціями, що відрізняються кількістю найманих працівників:

капіталісти (мають понад 10 працівників), дрібні роботодавці (2–9 працівників) і самозайняті (без найманих працівників). Робітничий клас не контролює жодних засобів, крім власних робочих рук. Сектор найманих працівників диференційований згідно з наступними двома вимірами експлуатації. За ознакою влади всередині виробництва виокремлюють низку суперечливих класових позицій, що різняться за ступенем влади. Це менеджери, залучені у процес ухвалення організаційних рішень; супервайзери, які мають владу над підлеглими, але не беруть участі в ухваленні управлінських рішень; працівники-виконавці, що не мають управлінських або контролюючих функцій. Щодо українського суспільства, відповідно до цієї схеми стратифікації, розширений робітничий клас, що включає некваліфікованих супервайзерів, кваліфікованих і некваліфікованих робітників, становить більшість (75–77 %) зайнятого населення України. Навіть якщо ідентифікувати робітничий клас у вузькому сенсі як виключно некваліфікованих робітників, все одно частка його залишиться найбільшою (40–44 %). При цьому класи, що протистоять йому, – розширений клас менеджерів (7 %) і клас власників (2–5 %), у сумі становлять десятку частину зайнятих. Частка проміжного класу (експертів-професіоналів, кваліфікованих супервайзерів і некваліфікованих менеджерів) наближається до 14 % [1].

Постіндустріальна класова схема Г. Еспін-Андерсена заснована насамперед на диференціації професійних занять за секторальною/галузевою ознакою. При цьому заняття згруповані у три паралельні набори, що відповідають різним типам поділу праці: первинний, фордистський і постіндустріальний. Крім того, у двох останніх наборах заняття стратифіковані відповідно до місця в ієрархії, що її розуміють як широке відображення ступеня влади, відповідальності та рівня кваліфікації. Класова структура українського суспільства за схемою Г. Еспін-Андерсена відображає домінуючу фордистську класову ієрархію, яку уособлюють працівники традиційних галузей економіки (виробництво, транспорт, будівництво, торгівля). Вона охоплює понад половину (52–60%) зайнятого населення в усіх трьох опитуваннях. Постіндустріальна ієрархія, яка включає працівників нових різновидів сфери послуг, об'єднує 32–36% респондентів.

Первинний сектор, представлений працівниками сільського, рибного і лісового господарств, обіймає 8–12% зайнятого населення [1].

Крім того, слід відмітити насамперед зростання чисельності середнього класу в соціальній структурі розвинених суспільств: 60–80% всього населення, тоді як вищий клас становить приблизно 10–15%, а нижчий – 15–20%. Інтереси саме середнього класу домінують у суспільному житті західних країн. Менталітет і поведінка людей, що належать до цієї верстви, врівноважують крайнощі соціально-політичних суперечностей між бідними і багатими прошарками суспільства. Соціально лідируюча роль

середнього класу демонструє й те, що відмінності у власності сприймаються людьми в основному як тимчасові статусні відмінності і все менше виступають як фактор, спроможний ініціювати соціальні потрясіння. Завдяки своєму становищу середній клас зацікавлений у соціальній стабільності, захисті ідеалів свободи і прав людини. Враховуючи значну чисельність середніх верств та їх стабілізуючий вплив на суспільство, західну цивілізацію ще називають “цивілізацією середнього класу” [6].

Розподіл на означені три класи в сучасному українському суспільстві має майже протилежні тенденції у співставленні з розвиненими. Використовуючи методи західних учених, деякі дослідники вважають, що в нашому суспільстві сьогодні до вищого класу можна віднести 1–3% загальної чисельності населення, середнього – 5–7%, нижчого – 90% і навіть більше. За даними моніторингового проекту “Європейське соціологічне дослідження” (2005 р.) в Україні до класу буржуазії можна віднести 1,5% населення, до дрібної буржуазії – 0,8%, до менеджерів – 12,8%, до робітничого класу – 84,9% [7, с. 67].

В цілому соціальна структура українського суспільства характеризується соціальною нестабільністю як на рівні процесів, що відбуваються всередині соціальних груп і між ними, так і на рівні самоусвідомлення особистістю свого місця й ролі в системі соціальної ієрархії. Йде активний процес “розмивання” традиційних груп населення, відбувається становлення нових видів міжгрупової інтеграції за формами власності, прибутками, включення у владні структури, соціальної самоідентифікації. Зміст соціально-політичних відносин став значною мірою залежати і від наявності економічних класів, які різняться за ступенем прибутків людей, що належать до них.

Список літератури

1. О. А. Рахманов, *Соціальна стратифікація і класова структура суспільства: навчально-методичний комплекс*, Київ: КНЕУ, 2011.
2. В. В. Вербей, О. А. Субот та Т. А. Христюк, *Соціологія: навчальний посібник*. [Електронний ресурс]. - Доступно: <https://pidruchniki.com/1584072012681/sotsiologiya/sotsiologiya>. Дата звернення: Берез. 21, 2019.
3. В. Радаев, и О. Шкаратан, *Социальная стратификация: учебное пособие*, М.: Аспект-Пресс, 2008.
4. Н. Е. Тихонова, *Социальная стратификация: опыт эмпирического анализа*, М.: Ин-т социологии РАН, 2007.
5. О. Кузьмук, “Соціальна стратифікація суспільства: теоретична та емпірична інтерпретація поняття”, *Соціологічні студії*, №1, с. 27 – 31, 2018.
6. Дж. Масіоніс, *Социология*, СПб: Питер, 2004.
7. Є. Головаха, *Українське суспільство в європейському просторі*, Київ: Інститут соціології НАНУ, 2007.

РОЗВИТОК КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ ІВЕНТ-ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основною темою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) в січні 2019 році була міжнародна співпраця в епоху розвитку нових технологій, тому що нові технології, зміни та феномен новизни стали конкурентною перевагою номер один в сучасних умовах економічної діяльності.

Клаус Шваб в своїй книзі “Четверта промислова революція” зазначає: “Ми є свідками кардинальних змін в усіх галузях, які відзначені народженням нових бізнес-моделей, деструктивним впливом на традиційні компанії, а також корінним перетворенням систем виробництва, споживання, транспортування і постачання [1]. Тобто не тільки інновації та зміни, але й швидкість перетворень є стигматом сучасності. Розвиток інноваційних технологій йде більш швидкими темпами.

Що стосується соціальної сфери, додає К. Шваб, то “зміна парадигм відбувається в тому, як ми працюємо і спілкуємося, самовиражаємося, отримуємо інформацію і розважаємося” [1]. Таким чином, ми торкаємося освітнього аспекту, змінюється образ життя людини, система цінностей, незважаючи на те, що фундаментальна генетична база життєдіяльності ще залишається як й тисячі років тому. Як наслідок, необхідно переглядати підходи щодо формування професійних характеристик, особливо в сфері взаємодії людей, образу їх мислення.

Провідні високотехнологічні компанії Google, Facebook, Amazon, IBM, Microsoft об’єднують зусилля для розробки майбутнього застосування штучного інтелекту. Однією з розробок соціальної мережі Facebook є штучний інтелект, здатний читати і розуміти зміст прочитаного (Deep Text). Дана програма, запевняють розробники, здатна сприймати тексти з такою ж точністю як і людина. Відбувається поступове витіснення людини з ринку праці, знецінення багатьох професій, затребуваність людини взагалі. “Традиційні ролі зникнуть, тому що зникнуть багато робочих місць, і таким чином зникне вся структурна ієрархічна система, – вважає Джеймс Кантон, доктор філософії, голова і головний виконавчий директор Institute for Global Futures. – В кінцевому підсумку ви залишитеся з системою в мережі, з людьми і штучним інтелектом, – де всі збираються, щоб змішатися” [2]. За думкою Дж.Кантона в системі виробничих відносин з’являються нові гравці – носії штучного інтелекту. Таким чином, стає завдання, як використати штучний інтелект при розвитку професійних навичок на ринку праці, як подолати конкурентну

перевагу штучного інтелекту в швидкості отримання знань та навичок.

Як характеризує сучасну ситуацію Міністр праці Франції Мюріель Пеніко (Muriel Pénicaud) “Ми стали свідками того, що доступ до капіталу в світі більш простий, ніж доступ до навичок” [3]. Продовжимо цю ідею, що доступ до навичок теж зараз відкритий, але здатність навчатися та засвоювати знання та вміння стає окремою компетентністю та конкурентною перевагою в умовах параметрів професійної діяльності, що швидко змінюється.

Крістофер Піссарідес, нобелівський лауреат з економіки, в лекції “Людський капітал після четвертої індустріальної революції” (Human Capital in the Fourth Industrial Revolution), говорить що залишилося зовсім небагато областей, де людини невдовзі не витіснять роботи. Це охорона здоров’я, освіта, гостинність, нерухомість, домогосподарство і персональні послуги. [4].

З огляду на це вимоги до майбутніх фахівців сфери туризму становляться іншими. Так, надання туристичних послуг практично не можливо традиційним методом. З кожним роком число прихильників стандартних пакетів туристичних послуг зменшується, залишається попит на персональні послуги, індивідуальний підхід та високоякісний прояв гостинності. Споживач туристичної послуги бажає нових вражень, доля туристів, бажаючих стати свідками певної події збільшується у загальній кількості. За результатами останніх досліджень кількість туристів подієвого сектору туризму складає 35% від загального попиту на всі тури. Розвиток подієвого туризму стимулює появу фахівців в даній галузі А в умовах глобального інформаційного простору, все більш актуальним є підготовка фахівців з івент туристичної діяльності.

Вважаємо, що івент-туристична діяльність – це діяльність, яка пов’язана як із розробкою, організацією та проведенням події, так і з спрямуванням туристичного потоку на цей захід. З точки зору туриста подією є захід, свідком якого він бажає бути.

Аналіз Галузевого стандарту дозволяє зробити висновок, що компетенції спеціалістів з туризму сформульовані загально. Компетенції, наприклад, магістра з туризмознавства, можна прив’язати до трьох функцій (науково-дослідницької, організаційно-управлінської, проектно-інноваційної) майбутньої діяльності випускників. Таким чином, відповідність фахівця у певній

діяльності головним чином обумовлюється попитом на ринку праці.

Так, на ринку праці сформувалася потреба у так званих MICE-менеджерах. MICE – це організатор ділових поїздок в індустрії туризму. Аббревіатура MICE утворена від заголовних букв англійських слів, які є елементами пакету послуг корпоративних клієнтів з ділових подорожей:

Meeting – зустріч

Incentives – діловий

Corporate (або Conference) – корпоративний захід: конференції, тренінги, тим-білдінг

Events – заходи.

Спектр вимог на ринку праці до фахівців з організації подій в туристичній сфері достатньо великий. Результати дослідження вимог роботодавців в туристичній галузі до кандидатів дозволили звести головні якості та компетенції спеціалістів до наступних: досвід роботи в сфері організації заходів – не менше двох років, презентаційні навички, розвинені комунікативні здібності, знання проектного менеджменту та досвід управління проектами, знання ринку івент-туристичних послуг, вміння працювати над декількома проектами одночасно, вміння вести звітність та складати бюджет проектів, досвід координації роботи учасників проекту, вміння правильно ставити цілі і завдання, описувати їх в технічних завданнях, вміння працювати в команді та самостійно (в тому числі в режимі обмеженого часу, в умовах стресу), вміння працювати з людьми: гнучкість в спілкуванні, вимогливість, тактовність, вміння швидко реагувати і знаходити рішення в нестандартних ситуаціях, висока самоорганізація, креативне мислення, творчий підхід до справи. Згідно з недавніми дослідженнями ринку праці, типовим представником професії фахівця з івенту є молода жінка з вищою освітою. Фахівці у віці до 30 років складають 71% від загального числа претендентів. Представників сильної статі серед event-менеджерів усього 7%. Вищу освіту мають 64% кандидатів на цю посаду. 36% event-менеджерів вільно володіють англійською мовою [5].

На думку авторів здатність визначити мотиваційні чинники економічної поведінки споживача події є найголовнішою компетенцією фахівця з івент-туристичної діяльності. Як правило, знання людини обмежені щодо прийняття раціональних рішень, обмежені можливості обробки інформації, тому рішення часто приймаються в умовах інформаційної насиченості та невизначеності одночасно [6]. Яку психологічну компенсацію отримує споживач події при відвідуванні заходу?

В світі щоденно проводять від 500–800 заходів. Але тільки мала частина із загальної кількості заходів відома світовій спільності. Такий стан речей обумовлений бажанням споживача бути свідком певної події не один раз.

Пілотне дослідження з метою виявити основні характеристики вражень, які мотивують потенційних споживачів туристичних послуг приймати рішення щодо прийняття участі в івенті показало, що існує зацікавленість в отриманні гностичних, естетичних та глоричні емоцій. Гностичні емоції (від грец. Gnosis - знання). Це те, що зазвичай називають інтелектуальними почуттями. Вони пов'язані не просто з потребою в отриманні будь-якої нової інформації, а з потребою в “когнітивній гармонії” [7]. В загальному сенсі естетичні емоції проявляються в насолоді красою. Глоричні емоції (від лат. Gloria – слава) пов'язані з потребою в самоствердженні, славі, в прагненні завоювати визнання. Зокрема, саме отримання таких емоцій, спонукає людину першою відвідувати нові заходи. Саме емоції наповнюють будь-яку подію змістом, а потреба у їх відтворенні є мотиваційним чинником для відвідування заходу.

Як висновок, слід підкреслити, що в умовах розвитку інформаційного суспільства актуальні два види кризи: криза довіри і криза навичок, які знаходяться під тиском цифрових викликів. Рівень психологічного навантаження у сучасної людини зростає з кожним днем. Відвідування подій є одним з засобів зняття емоційної перенапруги. Таким чином, важливим є розвиток таких якостей і компетенцій фахівця з івент-туристичної діяльності: креативне мислення, здатність до “емпатичного слухання”.

Список літератури

1. К.Шваб, “Четвертая промышленная революция”, М.: изд. Эксмо, 2016.
2. Какой станет работа в 2050 году? 9 прогнозов от футурологов [Электронный ресурс]. Доступно: <https://thepoint.rabota.ua/kakoy-stanet-rabota-v-2050-godu-9-prognozov-ot-futurologov>. Дата обращения: Март 10, 2019.
3. Future of work: 5 top insights from Davos experts [Online]. Available: <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/future-of-work-tk-top-trends-from-davos/>. Accessed on: March 10, 2019.
4. Какие профессии будут востребованы через 5-7 лет [Электронный ресурс]. Доступно: <https://www.iqconsultancy.com.ua/articles/kakie-professii-budut-vostrebovany-cherez-5-7-let>. Дата обращения: Март 10, 2019.
5. Event-менеджер: зарплати і вимоги в Києві [Електронний ресурс]. Доступно: <https://delo.ua/> Дата звернення 17.03.2019
6. К.Г. Наумік, К.М. Вовк, “Нейроеконімічний підхід щодо розвитку івент-туристичної діяльності”, *НТЗ Комунальне господарство міст*, № 12, с.33-38, 2017.
7. Б. И. Додонов, “Компонентный анализ эмоционального содержания интересов, мечтаний и воспоминаний человека”, *Вопросы психологии*, № 2, с. 145-155, 1977.

РЕКЛАМА В ПРАКТИЦІ ПОБУДОВИ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Психологічна сутність реклами полягає в тому, що рекламна діяльність завжди тісно пов'язана з позитивною оцінкою товарів, послуг, людей, організацій та іншого, яка може виражатися в різних формах: рекламні ролики на телебаченні, статті в журналах і оголошення в газетах, вуличні інформаційні щити і т.п. Важливо підкреслити той факт, що технології виробництва реклами грають не головну роль і за бажанням рекламіста можуть бути змінені. Отже, реклама є позитивними оцінками чого-небудь, що повідомляються рекламістом споживачам. Завжди пов'язаний зі сферою потреб і мотивації людини оцінний компонент є елементом будь-якої реклами, формуючи її психологічну основу [1].

У сучасному світі реклама є одним із найважливіших видів організації комунікативної діяльності. Реклама – це певні повідомлення про товари і послуги, що поширюються численними виробничими, торговими або фінансовими компаніями за допомогою рекламних агентств, засобів масової інформації та комунікації з метою впливу на споживачів [2, 3, 4]. В сучасній науковій літературі загалом сформувались уявлення про рекламу як про складний соціальний та соціально-психологічний феномен, що проникає в усі сфери життя суспільства та активно впливає на соціальні інститути і споживчу поведінку людей. Вивчення ефективності методів психологічного впливу в рекламі сьогодні розглядають як основну проблему психології реклами. Як відомо, психологічний вплив – це соціально-психологічна активність одних людей, що здійснюється в різних формах і різними засобами, спрямована на інших людей і їх групи з метою зміни психологічних характеристик, особистості (її поглядів, думок, відносин, ціннісних орієнтацій, настроїв, мотивів, установок, а стереотипів поведінки), групових норм, громадської думки або переживань людей, які опосередковують їх діяльність і поведінку [2, 5, 6].

З точки зору психологічних аспектів рекламного впливу, основною метою реклами є вплив на думку, ставлення та поведінку людей через комунікативне повідомлення, яке впливає через психологічні особливості людей. Реалізація цієї мети вимагає від творців реклами таких завдань: вибір об'єкта реклами серед інших, як він, описуючи його за допомогою позитивних рейтингів, тим самим звертаючи увагу на нього і створюючи певну моді; представляти рекламований об'єкт у

відповідності до високих стандартів, для якого порівнюється об'єкт з кращими зразками, які вже встигли знайти і займати на ринку нішу; викликає інтерес до об'єкта за допомогою опису об'єкта, який значно перебільшує його заслуги [2 – 5].

Варто відзначити, що важливо не лише звернути увагу споживачів на інформацію про товар чи послугу, а й забезпечити її правильну інтерпретацію та збереження в пам'яті протягом максимально довгого часу. Соціально-психологічний вплив реклами – це діяльність по використанню соціально-психологічних факторів, що виникають в процесі виробництва і поширення рекламної інформації, з ланцюгом формування у споживачів установки на придбання рекламованих товарів і послуг [5, 7 – 10].

Всі етапи психологічного впливу реклами на споживача взаємопов'язані. На етапі переконання в перевагах товару перед рекламістами стоїть завдання довести споживачеві за допомогою аргументів (мотивів, виявлених на попередньому етапі), необхідність придбання рекламованого товару. Для цього в рекламі існує кілька методів. Метод переконання, що має на увазі вплив на свідомість особистості через звернення її до власного критичного судження. Використовуються різні аргументи і доводи на користь рекламованого товару, на основі яких споживач сам повинен прийти до висновку про необхідність покупки. Споживачі дізнаються про товари, їх властивості, якості, здатних задовольнити ті чи інші потреби людей. Реклама допомагає людям орієнтуватися у величезному потоці товарів і послуг, знаходити потрібні їм товари.

Для пояснення психологічних ефектів реклами корисним є вивчення моделей впливу реклами. Науковці наводять наступні моделі рекламного звернення: модель AIDA, яка включає чотири компоненти: attention – увага, interest – інтерес, desire – бажання, action – дія, акція; модель AIDMA (додано ще один елемент motivation – мотив); модель ACCA (attention – увага, comprehension – сприйняття аргументів, conviction – спонукання, action – акція, дія), DIBABA (у перекладі з німецької – визначення потреб, ототожнення споживчих потреб із пропозиціями рекламного звернення; підштовхування покупця до необхідних висновків щодо купівлі, які асоціюються з його потребами, урахування прогнозованої реакції покупця, пробудження в покупця бажання придбати товар,

створення сприятливої для купівлі атмосфери); DAGMAR (Defining advertising goalmeasuring advertising results, тобто визначення рекламних цілей – вимірювання рекламних результатів [10, 11]. У 2006 році було оприлюднено нову модель – AISAS, яка поєднує такі компоненти увага (Attention), інтерес (Interest), пошук (Search), дія (Action), співучасть (Share) [8–12].

Таким чином, реклама тісно пов'язана з пізнавальною діяльністю тих, кому вона адресована, і тому її основи в значній мірі спираються на дані науки, яка досліджує і встановлює закони людського пізнання та розумної діяльності. Необхідно мати на увазі, що різні люди мають різний ступінь сугестивності, рівнем сприйнятливості до навіювання, суб'єктивною готовністю випробувати вселяє вплив і підкоритися йому.

Сугестивність залежить від таких факторів як категорії покупців (тихі і непомітні, гравці, допитливі тощо), типу особистості клієнта (домінуючі, безпосередні, залежні, скептики тощо), факторів, що обумовлюють сугестивність індивіда (невпевненість, боязкість, низька самооцінка, вразливість, слабкість логічного аналізу тощо) [5].

Реклама спрямована на масу людей, які більш сприйнятливі до навіювання, ніж окремих індивід. Можливістю об'єднати людей володіють засоби масової інформації. Ефективність навіювання, на думку автора, визначається чотирма групами факторів. Властивостей суггестора – того, хто здійснює навіювання. Це перш за все його високий соціальний статус і рейтинг, вольову, інтелектуальну перевагу. Властивостей суггестора – людини або групи людей, на яких націлене навіювання. Відносин, що складаються між суггестором і суггерентом. Тут важливі: довіра, авторитет, залежність. Необхідності врахування особливостей етнопсихології споживачів, ретельне вивчення історії і культури народу, до якого адресується рекламне звернення. Способу “конструювання” повідомлення (рівень аргументації, поєднання логічних і емоційних компонентів).

Найпотужнішим прийомом сугестії, на нашу думку, є мовне повідомлення, яке міститься практично в будь-якому рекламному зверненні, а тому вимагає особливого вивчення. Рекламна мова містить в собі елементи різних стилів літературної мови, і вибір того чи іншого стилю залежить від змісту і адресата реклами. Важливими способами і засобами, що впливає на ефективність реклами, є носії і жанри реклами. При цьому жанри слід поділяти на три основні групи: інформаційні (замітка, інтерв'ю, звіт, репортаж), аналітичні (кореспонденція, стаття, огляд, огляд, рецензія, коментар) і публіцистичні (замальовка, нарис).

На етапі формування позитивного емоційно-

оцінного ставлення до товару, на думку автора, рекламісти звертаються до емоцій споживача, так як саме в емоціях людина переживає своє ставлення до тих чи інших явищ навколишньої дійсності. Дієвість реклами багато в чому залежить від того, чи отримав читач ясне, чітке уявлення про предмет, що рекламується, іншими словами, наскільки вдало сформований образ об'єкта реклами.

Таким чином, на сьогоднішній день реклама на основі відчуттів стала широко поширеною: публічні презентації з дегустацією продуктів, які можуть бути призначені як для масового розповсюдження відвідувачам магазину, так і на вулицях для перехожих, можуть бути дорогими, коли кількість учасників не обмежена; створення магазину в магазинах: приємна фонова музика, прохолода, гарне освітлення, колір кімнати, місце розташування товарів та багато іншого, що викликає позитивні емоції серед клієнтів на основі приємних відчуттів.

Список літератури

1. Г. Армстронг, та Ф. Котлер, *Маркетинг: уч. пос.*, М.: Издательский дом "Вильямс", 2001.
2. Т. К. Серегина, *Реклама в бизнесе*, М.: Филин, 2012.
3. В. Н. Хапенков, *Организация рекламной деятельности*, М.: Издательский дом "Вильямс", 2007.
4. Н. В. Бутенко, *Маркетинг*, 2011. [Електронний ресурс]. Доступно: http://pidruchniki.ws/1534122040058/marketing/ponyattya_metodi_otsinki_efektivnosti_reklami. Дата звернення: Берез. 17, 2019.
5. Е. Н. Зарецька, “Психологія реклами”, *Псі-фактор: інформ.-ресурсний центр практ. психології*. №6, с. 3 - 5, 2002. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://psyfactor.org/lib/psyrecl.htm>. Дата звернення: Берез.,17, 2019.
6. С. Хантінгтон, *Зіткнення цивілізацій. Проблеми міжкультурної комунікації в сучасному соціумі*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://moluch.ru/archive/89/17982/>. Дата звернення: Берез. 17, 2019.
7. С. С. Яременко, “Ефекти маркетингового комунікаційного впливу на споживачів”, *Економічний нобелівський вісник*, № 1, с. 516 – 525, 2014. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>. Дата звернення: Берез. 17, 2019.
8. Н.В. Ананьева, *Рекламная деятельность* : учеб. пособие. Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2017.
9. В. С. Галстян, “Роль и значение психологии рекламы и PR в практике построения современных маркетинговых коммуникаций”, *Интернет-журнал Науковедение*, №3 (22), 2014, [Електронний ресурс]. Доступно: <https://naukovedenie.ru/PDF/136EVN314.pdf>. Дата звернення: Берез. 17, 2019.
10. О.В. Прокопенко, *Поведінка споживачів: Навч. пос.*, Київ : Центр учбової літератури, 2008.
11. И. А. Дубровин, *Поведение потребителей: Учебное пособие.*, М.: Дашков и К°, 2015.
12. А. Н. Володина, “Влияние рекламы на формирование отношения потребителя к бренду”, *Сибирский психологический журнал*, № 42, с. 67 – 77, 2011.

ОГЛЯД СТАТИСТИЧНИХ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ У РОЗРІЗІ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІН МАТЕМАТИЧНОГО ЦИКЛУ

Підготовка конкурентоспроможного людського потенціалу, створення якого є необхідною умовою забезпечення високотехнологічного інноваційного розвитку країни в цілому, самореалізація особистості, задоволення потреб суспільств, ринку праці та держави у кваліфікованих фахівцях – все це визначено у Законі України “Про вищу освіту” [1] як основні пріоритети освітньої діяльності.

У національній доктрині розвитку освіти на 2012–2021 рр. зазначено, що “Пріоритетом розвитку освіти є впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що забезпечують удосконалення навчально-виховного процесу, доступність та ефективність освіти, підготовку молодого покоління до успішної життєдіяльності в інформаційному суспільстві” [2].

Система забезпечення закладами вищої освіти якості освіти передбачає забезпечення необхідними ресурсами для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів, за кожною освітньою програмою [1]. У сучасних умовах навчальний процес суттєво ускладнюється не лише внаслідок набуття нового змісту, збільшення обсягів інформації, її детальної структуризації, але й завдяки необхідності удосконалення методів її надання та опрацювання. І, як наслідок цього, особливого значення набуває інформатизація навчального процесу, що дозволяє задовольняти освітні, інформаційні і комунікаційні потреби як студентів, так і викладачів. Новітні інформаційні технології з широким спектром методів та інструментів дають змогу підняти навчальний процес на інший технічний і методичний рівень і, таким чином, значно підвищити ефективність навчання, забезпечити не тільки високу якість викладання ряду дисциплін, але й зробити більш привабливим їх вивчення [3].

Сьогодні в системі вищої освіти в Україні активно проводяться роботи щодо комплексного впровадження новітніх інформаційних технологій у всі сфери діяльності закладів вищої освіти. Характерною особливістю стає перехід від фрагментарної інформатизації окремих компонентів навчального процесу до комплексної, системної інформатизації. Оскільки знання з навчальних дисциплін математичного циклу складають основу формування загальних методичних і системних уявлень, то викладання математичних дисциплін має бути побудовано так, щоб студенти не тільки отримували певний обсяг знань, але й мали б можливість зрозуміти необхідність застосування

математичних методів до пізнання закономірностей реальних процесів. Протиріччя між обмеженістю академічного часу, який за програмою відведено на вивчення дисциплін математичного циклу, та об'єктивною потребою у збільшенні обсягів теоретичної навчальної інформації також можна усунути завдяки впровадженню в навчальний процес інформаційних методів і технологій навчання. Так, у Харківському національному економічному університеті імені Семена Кузнеця з метою активації навчальної діяльності студентів та їхньої мотивації широко використовуються лабораторні роботи під час вивчення навчальних дисциплін математичного циклу. Завдяки застосуванню ефективних обчислювальних інструментів, що вивільняють час від рутинних обчислень і надають можливості щодо візуалізації навчального матеріалу, така форма занять сприяє доповненню математичної теорії, формуванню та розвитку системності й алгоритмічності мислення, підвищує рівень зацікавленості, якість самостійної роботи студентів, посилює рівень їх професійної підготовки. Одним з обов'язкових етапів будь-якого наукового дослідження є статистичний аналіз даних. Популярність застосування статистичних методів в управлінні зростає, але на сьогоднішній день рівень їх реалізації є вкрай низький. У ході вивчення ймовірно-статистичних дисциплін студенти повинні засвоїти навички побудови математичних моделей на базі реальних даних, що передбачає обробку великих обсягів інформації, використання ефективних методів оцінювання, перевірки різних гіпотез тощо. Тому є необхідність використовувати спеціалізовані пакети прикладних програм, що дозволяють автоматизувати процес моделювання, скоротити час, дослідити адекватність отриманих рівнянь, визначити закон розподілу змінних, а також виконати потрібні коригування. У свою чергу, прикладне програмне забезпечення має містити необхідні методи, що передбачені навчальною програмою дисципліни, нескладний інтерфейс, хорошу довідкову систему, швидкість та ін. Програми статистичного опрацювання даних можна розподілити на професійні, популярні та спеціалізовані. Професійні пакети мають велику кількість методів аналізу, популярні програмні пакети містять достатню кількість функцій для універсального застосування, спеціалізовані пакети орієнтовані на окремі завдання аналізу даних. Слід зазначити, що деякі з них належать до наукоємного програмного забезпечення, їх ціна досить часто є

недоступною для окремого користувача. Поряд з комерційними статистичними пакетами існує велика кількість абсолютно безкоштовних статистичних програм, функціональність яких не нижча ніж у комерційних. Аналіз робочих програм окремих дисциплін для студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти України показав, що найбільш часто використовуються такі програмні продукти: електронні таблиці Excel; статистичне програмне забезпечення, що містить широкий спектр статистичних процедур – Statistica, SPSS, Statgraphics, SyStat; програми, спрямовані на вирішення широкого кола проблем – EViews, Stadia, Stata, Gretl; середовище статистичних обчислень та мова програмування – R та ін. Відсутність часу на те, щоб засвоїти декілька програм, ускладнює процес вибору. Тому актуальним є питання аналізу можливостей пакетів статистичних програм, що існують на ринку програмного забезпечення.

У табл. 1 розглянуто основні характеристики програмних продуктів, що найбільш часто використовуються у різних закладах вищої освіти України в процесі навчання студентів економічних спеціальностей.

Таблиця 1

Характеристики статистичних програм

Ймовірно-статистичні питання та інші характеристики	MS Excel	Statistica	SPSS	Statgraphics	SyStat	Stadia	Eviews	Stata	Gretl	R
Функції обчислення елементів комбінаторики	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Висока якість графіків	-	+	+	+	+	-	-	+	-	-
Описова статистика	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+
Перевірка статистичних гіпотез	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+
Дисперсійний аналіз	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+
Парна та множинна регресія	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Зрозумілий інтерфейс	+	-	+	-	+	-	-	+	-	-
Доступність довідкової системи	+	+	+	+	+	-	-	-	+	+
Необхідність знань основ програмування	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
Комерційність	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-

Зазначимо, що наведені в табл. 1 результати огляду статистичних програмних продуктів є

особистою думкою авторів і не претендують на те, щоб применшити переваги однієї програми і приховати недоліки інших. Будь-яка статистична програма дозволяє узагальнити емпіричні дані досліджень, виявити закономірність, тенденції і перевірити статистичні гіпотези, що висуваються в процесі досліджень. Більшість статистичних пакетів реалізує однакові методи опрацювання статистичної інформації і пропонує схожу структуру результатів.

Для першого знайомства з технологіями опрацювання статистичних даних у навчальному процесі доцільно застосовувати табличний процесор MS Excel. Другим у цьому ряду є табличний процесор OpenOffice.org Calc, який, до речі, є некомерційним програмним продуктом. Однак їхнє застосування не забезпечує повноцінної статистичної обробки, оскільки це офісні додатки, а не наукові.

Прикладні статистичні пакети загального призначення мають універсальний фокус, що дозволяє вирішувати завдання різного спрямування, а саме, здійснювати аналіз ризиків, прогнозувати значення економічних показників, будувати мікро- та макроекономічні моделі, досліджувати операції за вкладками та страхування, виконувати порівняльний аналіз та ін. Крім того, такі пакети як Statistica і SPSS мають широкі графічні можливості. Однак на відміну від табличних процесорів використання цих програм потребує від користувача ретельного вивчення принципів їхньої роботи. Популярним та поширеним за кордоном, але слабо представленим і впровадженим в Україні є багатофункціональне й безкоштовне програмне середовище R, яке підтримує безліч статистичних методів для роботи з великими обсягами даних. Отже, завдяки запровадженню сучасних інформаційних технологій в системі національної освіти студенти та викладачі закладів вищої освіти отримують можливість застосовувати статистичні програмні пакети різного рівня складності, що задовольняють різноманітним потребам як навчального, так і наукового спрямування. Інтеграція різних технологій, які задіяні в процесі навчання, має позитивний вплив на формування професійних компетентностей під час вивчення дисциплін математичного циклу.

Список літератури

1. Верховна Рада України 2014, № 37–38, ст.2004, Закон України “Про вищу освіту”. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print1452952512828920>. Дата звернення: Лют., 1, 2019.
2. Національна доктрина розвитку освіти на 2012–2021 роки. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://yegorivkaschool.e-schools.info/pages/natsionalna-doktrina-rozvitku-osviti-na-2012-2021-roki>. Дата звернення: Бер.,5, 2019.
3. Е. Ю. Бобкова, “Применение информационных технологий в учебном процессе экономического ВУЗа”, *Современные научные исследования и инновации*, № 4, Ч. 2, 2014. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://web.snauka.ru/issues/2014/04/33314>. Дата звернення: Лют., 8, 2019.

ПЕДАГОГІЧНА ОСВІТА ТА ПІДГОТОВКА ФІЛОЛОГІВ НА УКРАЇНІ

Уніфікація університетської педагогічної освіти негативно позначилась на розвитку української мови й літератури, організації підготовки відповідних вчительських кадрів. Політика русифікації привела до того, що в 30-ті рр. ХХ ст. перестали функціонувати факультети і відділи університетів, на яких викладання здійснювалося на польській, німецькій мовах, івриті та ін. На відміну від попереднього етапу, у період 1933 – 1941 рр. на перший план було висунуто якісний рівень підготовки вчителів-предметників, у тому числі – філологів. Відкриття вищих педагогічних навчальних закладів проходило не так інтенсивно, як у 20-ті рр. ХХ ст. Внаслідок реорганізації кількість вищих навчальних закладів в Україні скоротилася з 203 в 1933 р. до 123 в 1937 р. [1].

Напередодні Великої Вітчизняної війни в Україні вчителів-філологів готували шість класичних університетів – Київський, Харківський, Львівський, Одеський, Дніпропетровський, Чернівецький.

У період Великої Вітчизняної війни позитивні зрушення, що відбувалися в організації підготовки вчителів-філологів у вищих навчальних закладах у попередні роки, були призупинені. Внаслідок загрози окупації території України, більшість вищих шкіл було евакуйована, прийом студентів на 1941 – 1942 навчальний рік у багатьох вузах не проводився.

Наприклад, Харківський педагогічний інститут іноземних мов в 1941 р. був евакуйований в м. Маркс Саратовської області, де працював до 1943 р. Евакуацією міста займався М. Добрускін – директор інституту. Він організував переїзд викладачів, доставку документації та найбільш цінного майна. Таким чином 1941 – 1942 навчальний рік пройшов в умовах евакуації, яка проходила дуже складно. Були труднощі з тієї причини, що студентів, які знаходились на літніх канікулах у різних містах не повідомили про евакуацію, з першокурсників було лише 360 студентів. По приїзді викладачів і студентів у м. Маркс з'ясувалось, що евакуація інституту вищими органами належним чином не оформлена – не було відповідних рішень, не було організовано елементарних умов життя як для викладачів так і для студентів. З цієї причини частина педагогів і студентів були вимушені виїхати з міста. Інститут поновив свою роботу лише 15. 12. 1941 р. Були встановлені нові скорочені терміни навчальних семестрів, екзаменів та канікул.

Кількість годин у навчальних планах на вивчення предметів також була змінена. Загальні

умови праці інституту на новому місці були виключно важкими. Тільки після постанови ЦК ВКП (б) від 5.05. 1942 р., яка містила відповідні вказівки Саратовському обкому, ставлення місцевих органів до інституту докорінно змінилось, сприяло зміцненню організації інституту та поліпшенню його роботи. Поступово розширився об'єм праці – зросла навчальна технічна база педагогічного процесу, виріс контингент студентів, була відновлена аспірантура, розгорнув свою діяльність заочний сектор, покращились житлові умови студентів і педагогів. За 1941 – 1942 навчальний рік замість існуючих раніше тринадцяти кафедр, утворено сім за рахунок укрупнення кафедр, злиття близьких. Так, наприклад, були об'єднані: кафедри німецької філології і сучасної німецької мови в кафедрі німецької мови; кафедра англійської філології та сучасної англійської мови в кафедрі англійської мови; кафедра педагогіки, психології і методики в кафедрі педагогічних наук; кафедра романської філософії та сучасної французької мови в кафедрі французької мови; кафедра мововедення і літератури в кафедрі мов і літератури.

Взагалі в інституті працювало 25 чоловік. В евакуації професори і викладачі також розробляли і читали лекції, велася просвітньо-пропагандистська робота на підприємствах, у військових частинах, колгоспах, шевська робота у госпіталях міста.

В 1942 р. при Харківському державному педагогічному інституті іноземних мов відкрито три нових перекладацьких відділення з тими ж спеціальностями, що і педагогічні відділення, в 1943 р. поновив роботу в Харкові та одночасно в м. Маркс продовжила роботу філія інституту. А в 1960 р. Харківський державний педагогічний інститут іноземних мов ім. Н. Крупської увійшов до складу Харківського державного університету ім. М. Горького на правах факультету іноземних мов.

Як відомо, з лютого 1942 р. на базі Харківського і Київського університетів було створено Об'єднаний Український державний університет. В умовах евакуації було здійснено два випуски студентів. Всього ОУДУ підготував 263 кваліфікованих спеціаліста, серед яких найчисельнішими були педагоги [2].

А 1943 р. роботу вищих навчальних закладів в Україні було поновлено. За постановою шостої сесії Верховної Ради України (1944 р.) університети зобов'язувалися організувати підготовку вчительських кадрів, нестача яких загострилася у відновлених середніх навчальних закладах. Постановою РНК і ЦК ВКП (б) від 18 жовтня 1945

р. було відкрито Ужгородський державний університет, перший вищий навчальний заклад на Закарпатті, покликаний готувати вчительські кадри для цього регіону.

У повоєнний період в мережі вищих педагогічних навчальних закладів спостерігалися процеси укрупнення спеціальностей, розширення профілів спеціалістів. Відповідно до Постанови РМ СРСР і ЦК КПРС від 30 серпня 1954 р. запроваджувалися такі широкі профілі в галузі підготовки вчителів-філологів: “Дві іноземні мови”, “Російська мова, література, історія”, “Історія та іноземна мова” [3].

У ході дослідження з'ясовано, що в перші післявоєнні роки (п'ятирічка 1946 – 1950 рр.) в середніх загальноосвітніх закладах створювалися умови для навчання дітей рідною мовою. Крім шкіл з українською мовою навчання, відкривалися школи з російською, молдавською, польською, угорською мовами навчання [ЦДІА Укр.Звіт про роботу шкіл 1944–1957рр.]. Таким чином, постало гостре питання забезпечення шкіл відповідними кадрами, розширення програм підготовки вчителів-філологів. Як свідчить проведене дослідження, щоб забезпечити школи й органи освіти УРСР необхідною кількістю педагогів цього фаху, організувалися короткотермінові курси підготовки вчителів для фахівців з мовознавства; проводилися заходи повернення на роботу в школи частини вчителів, які працювали не за спеціальністю; щороку збільшувався контингент прийому і випусків педагогічних навчальних закладів; поширювалася мережа відділів заочного навчання при університетах, педагогічних, учительських інститутах.

У той час основною ланкою підготовки вчителів-філологів були учительські (до 1950р.) і педагогічні інститути.

У 50-ті рр. ХХ ст. внаслідок реорганізації вищих педагогічних навчальних закладів (закриття учительських інститутів, перетворення деяких із них у педагогічні інститути, об'єднання деяких факультетів та ін.) в Україні працювало 36 педагогічних інститутів з контингентом понад 31 тис. студентів. Було кількісне зростання педагогічних закладів у школах УРСР у післявоєнний період порівняно з довоєнним періодом. [4]. В Харківському педагогічному інституті працювало багато викладачів, які зробили певний внесок у розвиток філологічної науки та методику викладання іноземних мов. Підготовці фахівців вищої кваліфікації сприяло і відкриття у 1957 р. аспірантури. Серед відомих викладачів, науковців педагогічного інституту хотілося б назвати таких. М.Бродська, яка в 1934 р. закінчивши школу перекваліфікації викладачів іноземних мов ВИШів, викладала німецьку мову, одержала

кваліфікацію доцента кафедри іноземних мов вищої школи. Фонетику, стилістику, лексикологію викладала О. Засядько, а І. Ізгур – есперанто. В 1919 р. книгарство “Ісканія” надрукувало його роботу “В даль”. Викладач методики навчання І.Салістра, який в 1960 – 1970-ті рр. надрукував багато робіт, працюючи у Москві. Фонетику французької мови викладав М. Касаткіна, закінчивши технікум іноземних мов. А. Кригер викладав німецьку на англійському факультеті, як додаткову мову. Після Сорбонни викладали французьку А. Рисіна, Є. Мартьянова – завідувача кафедрою французької мови. Вона надрукувала у 1937 р. змістовну працю “Вчитель в радянській країні”. У 1930 р. з Великобританії в СРСР прибула О. Меленевська викладати англійську; М. Спіранд закінчивши курси іноземних мов, викладав німецьку.

У навчальному процесі використовували літературу, яка з'явилась у 1920-ті рр. “Підручник німецької мови” Т. Бургурдта, “Практичний підручник англійської мови” П. Глезера і Є. Пецольда, “Advanced English” В. Попиковського, “Підручник англійської мови” О. Шивальдишева та С.Корндорфа, “Підручник німецької мови” М. Гольдштейна. Практичний переклад викладався, використовуючи різні газети, наприклад “Moskow News”. Обов'язковим засобом вивчення іноземної мови, як і в сучасному навчальному процесі, було домашнє читання літератури класичних авторів. Підручників не вистачало на всіх, тому студенти багато конспектували, а викладачі перевіряли якість конспектів. Професійна підготовка студентів починалась з першого курсу. Спочатку проводились бесіди на відповідні теми. Далі викладачі вимагали від студентів досконалого володіння такими навичками: 1) говорити голосно, повільно, виразно; 2) писати чітко, красиво, великими літерами; 3) уміти відокремлювати головне від другорядного; 4) не стояти спиною до аудиторії, проводячи будь-який аналіз біля дошки; 5) ставити спочатку питання, а потім називати прізвище. Одночасно викладачі доводили необхідність дотримання цих вимог, на заняттях, які вони проводили.

На заняттях з граматики студентам рекомендували, що з вивченого у вузі матеріалу доцільно використовувати у середній школі.

Список літератури

1. Отчет об учебно-производственной деятельности института: 1937-1938.-ДАХО, ф. Р1780, оп. 3, спр. №2, с. 1-20.
2. Отчет об учебно-производственной деятельности института: 1948.-ДАХО, ф. Р1780, оп. 3, спр. №37, с. 1-10.
3. Отчет о работе заочного отделения: 1945-1946.-ДАЛО, ф. Р1780, оп. 3, спр. №89, с. 1-11.
4. Отчет о работе института: 1955-1956,- ДАХО, ф. Р1780, оп. 3, спр. №147, с. 1-45.

БЕЗКОШТОВНІ ТА ПРОПРІЄТАРНІ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ – СУМІСНЕ ВИКОРИСТАННЯ

Ціла низка подій у сучасному світі може значно змінити технології розроблення та підходи до проектування архітектурних вирішень систем підтримки мультимедійних дидактичних комплексів. Складність проблеми модернізації сучасної освіти відповідно до вимог впровадження систем електронного навчання потребує для їх вирішення принципово підходів що відрізняються від традиційних.

З точки зору сукупної вартості володіння, що особливо актуально сьогодні, раціонально поділити такі системи на два класи-пропрієтарні та безкоштові.

Використання пропрієтарних систем забезпечує дуже високий рівень комфорту на стадіях розробки, розгортання, супроводу дидактичного продукту.

Головним недоліком є висока вартість володіння.

Головною перевагою безкоштовних є відносно низька вартість володіння.

Головним недоліком є менш високий рівень підтримки на всіх стадіях життя дидактичного продукту (порівняно невелика розвинутих інструментальних засобів розробки та сервісного обслуговування; бібліотек компонент доступу).

Найбільш популярної серед безкоштовних є система Moodle.

Система дистанційного навчання STELLUS1. Moodle (модульні об'єктно-орієнтована динамічна навчальна середа) – вільна система управління навчанням, що поширюється по ліцензії GNU General Public License. Система реалізує філософію «педагогіки соціального конструкціонізму» і орієнтована насамперед на організацію взаємодії між викладачем та учнями, хоча підходить і для організації традиційних дистанційних курсів, а так само підтримки очного навчання. Moodle перекладена на десятки мов, в числі і російська і використовується в 197 країнах світу.

Moodle – дозволяє інтегрувати навчання в класі цілком в мережу, використовуючи веб технології. Учні зможуть по-справжньому вчитися, отримуючи доступ до різних ресурсів класу. Moodle дозволяє ефективно організувати процес навчання, використовуючи такі можливості як проведення семінарів, тестів, заповнення електронних журналів, включення в урок різних об'єктів і посилань з інтернету, і багато інших.

При проектуванні Moodle особлива увага приділяється наступним принципами:

Просування педагогіки соціального конструкціонізму (співпраця, активне навчання, критична рефлексія та ін.).

Підтримка різних підходів до навчання: дистанційне, змішане, очне.

Простий, інтуїтивно зрозумілий, ефективний, крос-платформний інтерфейс у вікні браузера.

Проста установка на більшість платформ, що підтримують PHP.

Сумісність з більшістю широко використовуваних баз даних.

Список курсів містить описи і доступний будь-якому користувачеві.

Курси структуруються за категоріями. За ним можна проводити пошук. Один сайт може містити тисячі курсів.

Істотна увага приділяється питанням безпеки. Всі форми і вводяться дані перевіряються, cookies шифруються і т.п.

Для більшості текстових областей (ресурси, повідомлення форумів і т.п.) використовується вбудований WYSIWYG HTML редактор.

Найбільш розвинутою платформою побудови дистанційних курсів є Adobe Connect

Adobe Connect – це спеціалізоване ПО на базі технологій Adobe, розроблене для дистанційного навчання, проведення інтерактивних конференцій, нарад, он-лайн підтримки клієнтів, обміну інформацією та інших не менш корисних функцій.

Основна перевага Connect полягає в тому, що інструмент не вимагає установки додаткового ПЗ на машини слухачів і організатора.

Продукт є кросплатформним; для слухача і організатора необхідна наявність всього лише браузера і виходу в Інтернет. Ще одним позитивним моментом є підтримка IP-телефонії і можливість масштабувати рішення

Вміст – це файли, які зберігаються в бібліотеці вмісту Adobe Connect. Вміст може бути представлено в наступних форматах: PPT, PPTX, FLV, SWF, PDF, GIF, JPG, PNG, MP3, HTML, MP4, F4V і ZIP.

У бібліотеці вмісту можна публікувати вміст Adobe Presenter, Adobe Captivate, PDF і стороннє вміст SCORM. Для Adobe Presenter і Adobe Captivate користувач як і раніше може виконувати публікацію в Adobe Connect безпосередньо з програми. Для PDF

і стороннього вмісту користувач може відправляти файл або ZIP-архів в бібліотеку вмісту.

Курс містить всі елементи з бібліотеки вмісту. Курс пов'язаний з певною групою зарахованих учнів і включає в себе відстеження вмісту. Курс може проводитися і адмініструватися незалежно або в рамках навчальної програми або віртуального класу. При використанні курсів можна реєструвати об'єкти стандарту AICC і встановлювати кількість спроб проходження курсу, які можуть зробити користувачі. Курси також мають функцію відновлення. Таким чином, користувачі, які закрили елемент, переглянувши полкурса, можуть відкрити його пізніше і продовжити з того місця, на якому вони зупинилися.

Віртуальний клас можна використовувати для проведення сеансів навчання. Віртуальні класи додаються в навчальну програму так само, як курси. Існує три рівні доступу до віртуальних класів: "тільки зараховані учні", "зараховані учні та прийняті гості" або "все, у кого є URL-адресу віртуального класу". При виборі пункту В кімнату можуть увійти всі, у кого є посилання ваш віртуальний клас і відправлене вміст стають загальнодоступними.

Навчальна програма – це група курсів, зборів і віртуальних класів, організованих для проходження учнями того чи іншого шляху навчання. Навчальна програма складається, головним чином, з курсів, але може включати і інші елементи, такі як сеанси навчання в реальному часі. В рамках навчальної програми можна призначати попередні умови, тести на звільнення і вимоги до проходження, щоб встановити певний хід навчального процесу. Як і при використанні курсів, можна створювати звіти для відстеження прогресу зарахованих користувачів у міру проходження навчальної програми, щоб забезпечити виконання поставлених перед ними цілей навчання.

Adobe Captivate – потужний і функціональний інструмент для розробників курсів дистанційного навчання або, інакше, для Instructional Designers. Курси, створені в цьому редакторі, включають інтерактивні об'єкти, відео- та аудіофрагменти. Інструмент не вимагає навичок програмування і, в залежності від рівня підготовки, може бути освоєний за період від п'яти днів до одного місяця. З ним працюють технічні фахівці, педагоги і бізнес-тренери.

E-learning курси з Adobe Captivate підходять для будь-яких систем дистанційного навчання (LMS), передають інформацію про прогрес і про результати контрольних тестів слухачів.

Незважаючи на те, що спочатку даний редактор створювався як інструмент для захоплення екранів, остання версія продукту містить величезну кількість функцій, які дозволяють створювати сучасні електронні курси, а також власні мобільні додатки і

відеоподкасти. Це давно і широко використовуваний у світовій elearning-індустрії інструмент, який, в тому числі, дозволяє створювати контент з чистого аркуша.

Captivate може впоратися з розробкою як звичайних інтерактивних курсів, так і більш просунутих курсів з елементами гри і складними інтерактивами. З її допомогою можна створювати демонстрації і симуляції продуктів (тобто не просто показати, як використовувати програмою, а й симулювати середу, де користувач зможе сам виконувати деякі завдання в програмі), розробляти матеріали для soft skills тренінгів, імпортувати готові Microsoft PowerPoint презентації та конвертувати їх в електронний формат (з підтримкою збору статистики і додаванням інтерактивності), крім цього, розробникам доступна ціла бібліотека готових інтерактивів і шаблонів. Розроблені матеріали можуть програватися як на звичайних комп'ютерах, так і на мобільних пристроях.

Adobe LMS (систему дистанційного навчання) Adobe Captivate Prime. Обидва продукти можуть працювати як разом, так і окремо.

Adobe Captivate Prime підтримує перегляд курсів на мобільних пристроях будь-якого типу (так званий M-learning), з використанням всіх можливостей цих пристроїв (управління жестами, гео-локація і ін.).

Використовує адаптивний дизайн (Responsive design), який дозволяє автоматично підлаштовувати розроблений курс під різні типи пристроїв.

Даний функціонал неймовірно затребуваний в зв'язку з повсюдно впровадженою концепцією BYOD (Bring Your Own Device) і загальною тенденцією мобілізації суспільства.

Аналізуючи функціональність розглянутих продуктів неважко прийти до висновку, що незважаючи на те, що в деякій і значній частині їх можливості перекриваються, в той же час кожному з них притаманні і унікальні свства.

Саме тому в університеті було прийнято використовувати їх паралельно при розробці навчальних курсів, навіть більш того, одночасно при їх використанні студентами.

Такий підхід продемонстрував досить високу ступінь раціональності, хоча і дещо підвищив вартість початкового входження.

Список літератури

1. Топ-4 редакторов электронных курсов [Электронный ресурс]. Доступно: <https://lmslist.ru/redaktori-elektronnyh-kursov>. Дата обращения: Март 20, 2019.
2. Обзор ТОП-8 отечественных и зарубежных СДО для корпоративного обучения. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://lmslist.ru/sdo>. Дата обращения: Март 20, 2019.

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БРИТАНСЬКОГО ДОСВІДУ ЗАСТОСУВАННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНСЬКИХ УМОВАХ

Зараз перед Україною стоїть завдання реформування системи вищої освіти та більш широкого впровадження дистанційної освіти.

Вивчення політики Великої Британії в галузі дистанційної освіти, становить, на наш погляд, значний інтерес для України в плані забезпечення рівного доступу до освіти, реалізації ідеї масової вищої освіти і підвищення інтелектуального рівня суспільства.

У Великій Британії приділяється підвищена увага якості дистанційної освіти. Уряд Великої Британії бачить в підвищенні якості освіти не тільки довгостроковий позитивний соціально-економічний ефект в масштабах країни, дистанційна освіта в Великій Британії розглядається як один з важливих джерел доходу від експорту освітніх послуг. Сьогодні Великобританія посідає друге після США місце у світі за рейтингом країн-експортерів освітніх послуг, далі йдуть Германия, Франція, Австралія, Канада та Іспанія [1].

Українські заклади вищої освіти мають потужну теоретичну базу, високий кадровий потенціал та традиції в галузі технічних та економічних наук, завдяки цьому вони могли б заробляти на дистанційному навчанні іноземних студентів. Частина прибутків, отриманих від експорту освітніх послуг, може бути використана для розвитку матеріально-технічної бази українських вищів, для проведення реформ в галузі освіти.

Особливо актуальними є питання експорту освітніх послуг для міста Харкова, який ще з радянських часів, є лідером в галузі вищої освіти та науки в Україні. Декілька навчальних закладів Харкова надають послуги вищої дистанційної освіти. Вивчивши досвід Великої Британії в залученні іноземних студентів на дистанційні програми навчання, можна припустити, що для вирішення проблеми залучення іноземних студентів на дистанційні програми українських вищів, можна було б створити в Україні єдиний центр дистанційної освіти, в завдання якого входило б розповсюдження рекламної інформації про дистанційні програми українських закладів вищої освіти, їх структуру та мовну підготовку. Необхідно створити всеохоплюючий сайт цього центру, на якому можна б було знайти всю необхідну інформацію, щодо спеціальностей, які можна отримати; структури програми навчання; умов тестування; кількості необхідних років навчання; вступних вимог; фінансування тощо. Це могло б

вирішити завдання залучення іноземних студентів в заклади вищої освіти України, а отже, забезпечити вливання немалих фінансових коштів в бюджет вищів та держбюджет в цілому.

Усунувши законодавчі бар'єри та привівши у відповідність з вимогами міжнародних стандартів матеріальну базу університетів, українські навчальні заклади могли б спробувати створити конкуренцію світовим експортерам освітніх послуг.

Залучення іноземних студентів к навчання на дистанційних програмах українських вищів дозволяє вирішити відразу декілька завдань: забезпечення притоку немалих грошових коштів в бюджету країни; створення великого джерела надходження коштів для фінансування науки та освіти в Україні; розповсюдження інформації про нашу країну, вітчизняних ВНЗ та науковому потенціалі України.

Спираючись на позитивний досвід Великої Британії в управлінні системою дистанційної освіти в країні та беручи до уваги важливість дистанційної освіти в Україні, здається важливим створення в Україні спеціального державного органу при Міністерстві освіти та науки України для контролю за якістю дистанційної освіти, що надається в країні, контролю за діяльністю вищів, що представляють дистанційну освіту та координації міжнародного співробітництва в галузі дистанційної освіти.

Така організація, в яку б входили професіонали-управлінці, педагоги, політики, соціологи, змогла б виробити нові національні стандарти дистанційної освіти, організувати і проводити конференції та тренінги для професорсько-викладацького персоналу дистанційних форм навчання, здійснювати незалежний господарський контроль витрат коштів на здійснення дистанційної освіти державних та комерційних вищих навчальних закладів.

В Великобританії вища освіта є оплатною для всіх, але на державному рівні розроблені різноманітні програми підтримки небагатих верств населення, існує система грошових кредитів на навчання, конкурсні програми, що дозволяють виграти грант на оплату навчання, широко розвинуто спонсорство з боку мерій великих та маленьких міст.

В Україні поки не йдеться про повний перехід на оплатну освіту. Плата за навчання є сильним фактором мотивації до придбання знань у закладах вищої освіти, тільки якщо якість освіти відповідає міжнародним стандартам і економіка країни може

забезпечити гідну оплату труда кваліфікованих спеціалістів. Студент, що отримав кредит на навчання повинен бути впевнений що після закінчення університету він зможе знайти роботу та виплатити кредит за навчання. Таким чином, необхідно провести економічні реформи для того, щоб забезпечити випускників закладів вищої освіти робочими місцями, ввести гідну оплату праці, яка б була б гарантією погашення кредиту на освіту, необхідно розробити та ввести в дію програми фінансової підтримки незаможних верств населення.

На наш погляд, зацікавленість в отриманні вищої освіти не в останню чергу залежить від рівня заробітної плати спеціалістів з вищою освітою. На жаль, вища освіта в Україні не є гарантією більш високих заробітків, що має негативний вплив на мотивацію осіб до продовження навчання та удосконалення знань та навичок на протязі всього життя. Тому, окрім покращення якості освіти, в країні необхідно проводити економічні реформи з метою створення нових робочих місць, підвищення рівня заробітної плати, а особливо – для висококваліфікованих дипломованих спеціалістів.

Слід зауважити, що матеріально-технічна база вітчизняних закладів вищої освіти, в порівнянні з університетами та коледжами Великої Британії, слабо розвинута. Багато кафедр та факультетів не мають в своєму розпорядженні копіювальної техніки, достатньої кількості навчальної літератури, довідників, словників, методичних матеріалів. Оснащеність бібліотек наших закладів вищої освіти теж дуже далека від рівня оснащення британських бібліотек. Тут навіть не йде мова про комп'ютеризацію процесів, в українських бібліотеках навіть не вистачає сучасних підручників для студентів.

Для вирішення цієї проблеми можна використовувати декілька шляхів фінансування галузі. Вищі навчальні заклади могли би отримувати грошові кошти на закупівлю необхідних витратних матеріалів, навчальної літератури шляхом пошуку спонсорів, надання платного зовнішнього доступу до електронних ресурсів бібліотек, організації різноманітних курсів, видавничої діяльності, надання консультаційних послуг фірмам та приватним особам, здавання в оренду фондів навчального закладу на час канікул, та інше. На рівні уряду необхідно вирішувати завдання збільшення обсягів фінансування галузі науки та освіти, при чому збільшення повинно виражатися в абсолютних величинах з урахуванням рівня інфляції в країні. Тим часом, рівень фінансування науки та освіти не забезпечує прогресу.

У Великій Британії педагог – це поважна особа з високим річним доходом та навантаженням в 3-5 разів меншим, ніж у викладачів в Україні. Таким чином, педагог в Британії має достатньо часу на підготовку до занять: продумування плану, логіки заняття, вибору методики подачі матеріалу та

відстеження зворотного зв'язку в залежності від характеристик аудиторії.

Необхідною умовою покращення якості освіти, зокрема вищої дистанційної, в Україні є підвищення заробітної плати викладачам та обов'язковий контроль за виплатою надбавок та компенсацій з позабюджетних коштів навчальних закладів.

Для підвищення ефективності навчального процесу вітчизняним відділенням дистанційної освіти слід налагодити зв'язки з великими ВНЗ, які пропонують дистанційну освіту в Україні та за кордоном для того, щоб брати участь в програмах обміну, направляти викладачів на стажування, забезпечити студентам доступ до бібліотечних ресурсів відкритих університетів, прискорити інтеграцію в світове освітнє середовище.

Основною перешкодою на шляху до реалізації такої програми є нестача грошових коштів. Частково для вирішення проблем фінансування, вищі початкові заклади могли би отримувати кошти від експорту освітніх послуг, зокрема від дистанційної освіти. Очевидно, що вирішення проблем підвищення якості вищої освіти, дистанційної зокрема, потребує комплексного підходу та координації зусиль з боку компетентних економістів, фінансистів, політиків та спеціалістів різного профілю.

Доцільним, на наш погляд, було б створення в Україні асоціації дистанційної освіти, куди могли увійти представники керівництва та педагогічного складу навчальних закладів, які надають дистанційну освіту. Така асоціація могла б координувати кооперацію вишів, сприяти налагодженню міжнародних зв'язків та вносити свої пропозиції по розвитку дистанційної освіти державному органу при Міністерстві освіти України.

Кредитно-модульна система, яка використовується в Великій Британії, при якій студента не обмежують в строках засвоєння матеріалу, є більш ефективною, на наш погляд, ніж сесійна система, при якій студенти повинні складати іспити та заліки в суворо обмежені строки. За такої кредитно-модульної системи, яка використовується в Великобританії, студент має можливість самостійно визначати свій графік навчання і складати засвоєний матеріал по мірі його засвоєння.

Таким чином, британський досвід може бути оперативним апробований і застосований для підвищення ефективності управління якістю педагогічних технологій, що застосовуються в українській системі дистанційного навчання.

Список літератури

1. Г. Черевичний, "Європейський досвід інтернаціоналізації вищої освіти", *міжн.симпозіум Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні: формування, досвід, напрямки наближення*, Київ, 2011, с. 269–271.

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ HR-ТРЕНДІВ НА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах жорстку боротьбу витримують лише ті підприємства, які можуть про доставити високоякісну продукцію та послуги. В свою чергу, це напряду залежить від наявності правильно скерованого та професійно-підготовленого персоналу. Для сучасних підприємств стає надзвичайно актуальним питання щодо пошуку найбільш ефективних методів управління персоналом, максимізація використання його потенціалу задля забезпечення продуктивної роботи підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та прибутковості. При цьому слід орієнтуватися на глобальні HR-тренди, оскільки вони є актуальними та впливають на розвиток сучасного ринку праці. Проблема та тенденція управління персоналом, новим підходам, методам та технологіям присвячено праці таких вчених, як: А. Антоненко, С. Яхонтової, Є. Кудрявцевої, Н. Пересипкіною [1 – 3].

Метою даного дослідження є обґрунтування впливу глобальних HR-трендів на управління персоналом вітчизняних підприємств.

Перш за все, слід відмітити вплив глобальних світових HR-трендів на систему управління персоналом в розрізі країн, галузей економіки та окремих підприємств. Для цього необхідно їх визначити:

1. Орієнтація на співробітника означає, що HR-менеджер стає відповідальним не тільки за впровадження та підтримку HR-процесів, але й створює унікальний досвід для кожного співробітника компанії. Від моменту співбесіди до звільнення взаємодія має бути максимально позитивною й виявляти таланти співробітника для ефективної та корисної роботи в компанії.

2. Війна за таланти передбачає, що компанії повинні приділяти увагу не тільки розмірам заробітної плати, а й більшою мірою корпоративній культурі та цінностям, щоб утримати цінних співробітників.

3. Збільшення кількості фрілансерів серед трудових ресурсів компанії, що обумовлено дефіцитом фахівців на ринку праці та потребує залучення їх у віддаленому доступі.

4. Збільшення кількості сервісів для автоматизації процесів управління персоналом, збільшення експансії штучного інтелекту на робочі місця, активне використання чат-ботів.

5. Зростання ролі HR-фахівця, головним завданням якого стає не рекрутинг, а утримання персоналу та розвиток талантів, що потребує

розуміння стратегії розвитку компанії в цілому.

6. Відхід від роботи в офісах у форматі Open Space та повернення до невеликих, частіше індивідуальних, кабінетів, які комфортніші для співробітників

7. Зміна в структурі компанії: зміщення акценту з індивідуальної роботи на командну, розвиток програм корпоративної міжособистісної взаємодії

8. Трансформація річної оцінки персоналу в регулярний зворотний зв'язок, що дає змогу підвищити продуктивність співробітників завдяки своєчасному коректуванню відповідно до цілей бізнесу та в цілому ситуації на ринку, що швидко змінюється.

9. Створення здорової та благополучної атмосфери на робочому місці для компенсації або уникнення стресу під час роботи. Увага приділяється не тільки професійному розвитку й самореалізації, а й фізичному, фінансовому та сімейному добробуту, боротьба зі зростаючою проблемою вигорання працівників.

10. Креативний підхід до розробки пільгових, пенсійних і компенсаційних пакетів.

11. Зростання кількості он-лайн курсів та акцент на підвищенні кваліфікації та підготовці працівників.

12. Гейміфікація, тобто використання елементів гри, її частин, техніки, дизайну для бізнесу, освіти та інших сфер [4, с.111 – 112].

Крім цього, доцільно виділити інші глобальні тенденції: покращення складу робочої сили та боротьба з її старінням. Деяким з наведених трендів слідує вітчизняні підприємства, а саме: активне впровадження командної роботи, створення програм добробуту для працівників, зростання важливості унікальних людських факторів, удосконалення засобів комунікацію. При цьому не так активно використовується HR-аналітика, розширення рамок традиційного робочого віку, залучення тимчасових співробітників.

Аналіз підприємств та українського ринку праці показує, що українськими HR-трендами є :

1. Поліпшення якості найму передбачає що кандидат має почуватися комфортно вже під час першого контакту з компанією й отримувати адекватний та своєчасний зворотний зв'язок.

2. Автоматизація HR-процесів і HR-аналітика передбачають, що програми для управління персоналом систематизують процеси, дають змогу максимально зменшити кількість паперових

документів, а також проаналізувати ефективність проведених заходів та виконати роботу над помилками.

3. Перетворення ролі HR-фахівців. У сучасних умовах ринку праці HR-менеджеру вже недостатньо бути хорошим фахівцем і відігравати адміністративну роль у компанії. Його функції розширюються й потребують розуміння бізнесу зсередини, а роль трансформується в стратегічного партнера. Він повинен розбиратися і в продажах, і в маркетингу, і у фінансах.

4. Боротьба за таланти обумовлена складною демографічною ситуацією 90-х років минулого століття, відсутністю зв'язку між освітою й практичним досвідом, трудова еміграція. Це збільшує дефіцит талановитих професіоналів. Компанії інколи місяцями не можуть закрити термінові вакансії, але при цьому не всі з них визнають, що саме кваліфіковані працівники – це запорука досягнення високих результатів та підвищення конкурентоспроможності підприємства [2].

Дослідження світових HR-тенденцій управління персоналом, які певним чином впливають на сферу управління персоналом вітчизняних підприємств, дадуть змогу розробити інноваційні методи управління персоналом, які допоможуть організаціям подолати труднощі та отримати нові можливості для подальшого розвитку. Одним з головних завдань є визначення основних напрямів та пошук нових інструментів і методів управління персоналом, які допоможуть створити передумови для подальшого розвитку підприємств через підвищення ефективності використання трудового потенціалу.

Отже, сучасні тенденції у сфері управління персоналом спрямовані на вирішення таких завдань: підвищення рівня сприйнятливості та вміння персоналу адаптуватись до змін; підвищення продуктивності праці персоналу; ефективне навчання та підвищення кваліфікації персоналу; стимул до появи у працівників креативних ідей; підвищення якості трудового життя; створення на підприємстві творчого середовища, а також покращення соціально-психологічного клімату, в трудовому колективі; концентрація уваги на інтересах не тільки підприємства, але й працівників [1, с.72–73]. Вітчизняним підприємствам необхідно приділити більшу увагу таким сучасним тенденціям у сфері управління персоналом, як: командній роботі, збільшенню залучення тимчасових працівників в організацію, використанню нових систем винагород, всебічному розвитку працівників, використанню потенціалу старшого покоління, створенню програм добробуту для персоналу [6].

На практиці основні етапи управління персоналом будуть відбуватися с урахуванням світових тенденцій: трансформацією організаційної культури, різноманітністю та інтеграцією, розширенням лідерства, цифрового HR, запит на висококваліфікованих HR-менеджерів, управління талантами,

HR-аналітикою, розширення робочої сили та розвитку HR-брендингу.

Розширення робочої сили передбачає доповнення її технологіями та краудсорсингом, а також переосмислення талантів, технології та робочого місця та меж роботи між людьми та машинами. Соціальна різноманітність та інтеграція передбачає зміни в області визнання та неупередженості на робочому місці в області гендеру, раси, національності. HR-аналітика використовується для розуміння кожної частини бізнес-операції, а аналітичні інструменти впроваджуються в повсякденне прийняття рішень. Цифровий HR: платформа, люди та робота передбачає використання цифрових технологій у всіх сферах управління персоналом, модернізацію технології та бенчмаркінг [3, с. 11]. Розширення лідерства передбачає те, що організаціям необхідний новий тип лідера: “цифровий лідер”, який може створювати команди, підтримувати зв'язки між людьми, їх залучення, а також розвивати культуру інновацій, сталість до ризику та постійне удосконалення [5].

При цьому світові тенденції слід використовувати в залежності від специфіки діяльності та мети організації: це можуть бути цифрові бізнес-моделі, злагоджена командна робота, активне використання інновацій, захист бренда тощо.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є обґрунтування впливу світових HR-тенденцій на управління персоналом вітчизняних підприємств та необхідності їх впровадження. Практична значимість дослідження полягає в можливості їх застосування в системі управління персоналом в організаціях і компаніях будь-яких галузей виробництва і послуг. Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробці системи управління персоналом з урахуванням глобальних HR-трендів та залежно від мети підприємства та його специфіки.

Список літератури

1. А. Антоненко, “Использование методики LAB-profile в практике управления персоналом”, *Менеджер по персоналу*, № 10, с. 70 – 77, 2006.
2. Г. Захарчин, та Ж. Поплавська, “Управление персоналом в контексте современных вызовов”, *Актуальные проблемы экономики*, № 4, с. 125 – 133, 2017.
3. Е. Кудрявцева, та В. Голянич, “Инновационные технологии в кадровом менеджменте”, *Управленческое консультирование*, № 2, с. 5 – 16, 2013.
4. Н. Пересипкіна, “Глобальные HR-тренды та їх вплив на управління персоналом в українських компаніях”, *HR-тенденції*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://kadrovuk.com.ua/sites.pdf>. Дата звернення: Берез. 15, 2019.
5. Е. Яхонтова, *Инновационные технологии управления культурой: коллективная монография*. М.: МЭСИ, 2012.
6. HR-тренды 2018: чим Україна відрізняється від світу. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.amanagement.com.ua/tend/>. Дата звернення: Берез. 16, 2019.

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сьогодні злободенною є проблема забезпеченням населення власною житловою нерухомістю, особливо це стосується молодих сімей (Згідно із Законом України “Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні” молоддю або молодими громадянами вважаються громадяни України віком від 14 до 35 років) [1].

За офіційними даними Державного комітету статистики на основі статистичного щорічного бюлетеня “Державна черга на житлову нерухомість” [2] щорічно на квартирному обліку перебуває більш ніж 100 тис. осіб, серед яких майже 10 % складає молодь. Щорічно поліпшують свої квартирні умови впродовж року від 0,7 до 1,5 % молоді, а більшість так і залишається винаймати житлову нерухомість або жити в незадовільних для життя умовах. Серед напрямів вирішення цієї проблеми автори пропонують застосування трьох векторної моделі розвитку іпотечного кредитування, яка включає в банківський, державний та корпоративний напрями.

Державний напрям. Реалізація напрямку відбувається за рахунок фінансування державних пільгових програм житлового кредитування Банківський напрям. Реалізація напрямку відбувається за рахунок іпотечних житлових кредитів, які надаються виключно фінансовими установами – банками. Кредити можуть надаватися позичальникам, які прагнуть придбати житлову нерухомість, а також забудовникам, які будують житлову нерухомість.

Корпоративний напрям. Реалізація напрямку відбувається за рахунок кредитування купівлі житла повністю або частково за рахунок роботодавця. Державний напрям іпотечного житлового кредитування – один з провідних секторів іпотеки в Україні. Питання іпотечного кредитування, в т.ч. молоді, на цей час знаходиться в компетенції Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву, а також асоціації “Укрмолодьжитло”. Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву реалізує декілька програм з іпотечного кредитування молоді [3]. Проте до 2014 року такі програми працювали більш активно, оскільки вони мали систематичне та значне фінансування. Нині же деякі програми припинені, а якщо й фінансуються, то в малому обсязі. На сьогодні, існують наступні програми: державного кредитування, часткової компенсації кредитів банків, доступного житла та здешевлення іпотеки. В таблиці 1 представлені результати фінансування кожної із зазначеної програми.

Таблиця 1
Статистичні дані за державними програмами від “Держмолодьжитло”

Програма	Кількість сімей, які скористалися програмою, за роками							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
пільгового державного кредитування	297	444	359	407	253	231	254	126
часткової компенсації	0	0	0	0	0	0	0	0
доступного житла	590	792	125	823	147	11	39	9
здешевлення іпотеки	0	0	125	215	170	0	0	0

Як видно з табл. 1.7, то 2017 року фактично завершена програма здешевлення іпотеки для молодих сімей. Ця тенденція вже спостерігається впродовж останніх трьох років. З 2014 по 2017 роки за цією програмою не було підписано жодного кредитного договору за підтримки держави та Державного фонду сприяння молодіжному будівництву. Стосовно програми доступного житла, яка ще чотири роки тому стала одним із пріоритетних напрямків розвитку сфери іпотечного житлового кредитування (ІЖК) молоді, могла й надалі сприяти забезпеченню покращення житлових умов тим, хто цього потребує, то вона скорочена. 2013 року підписано 823 договори, а 2016 року – 39, тобто скорочення відбулося на 374 %. На цей час єдиною програмою, що фінансується та забезпечує рух коштів на ринку іпотеки, є програма пільгового державного кредитування. Але і вона значно скоротилася.

При дослідженні банківського напрямку іпотечного кредитування в Україні за 2006–2018 роки виявлено таку тенденцію: середня ставка за іпотекою на житло є більшою за 18%, а величина першого внеску становить від 25% вартості квартири. Для визначення доступності іпотечного житлового кредиту використано аннуїтетну та диференційовану схему розрахунку щомісячного платежу за кредитом. Всі отримані платежі перевищують рівень прожиткового мінімуму.

Корпоративний напрям моделі розвитку іпотечного кредитування може стати одним з найбільш перспективних напрямів розвитку в

Україні. Оскільки, в європейських країнах фінансові ресурси корпоративного сектору займають значне місце в структурі ринку іпотечного кредитування. Однак, на сьогодні, в Україні він взагалі відсутній, оскільки малі підприємства не мають змоги вивільнити з обігу потрібні кошти, а великі компанії не мають мотивації для вирішення цього питання.

Це відбувається тому, що великі корпорації та холдинги і так мають в своєму штаті висококваліфікований персонал, який мотивований завдяки високій заробітній платі та додатковим умовам праці. Сучасні тенденції, які склалися на ринку праці в Україні із значним структурним дисбалансом, високим рівнем безробіття, зниженням соціальних стандартів призводить до нівелювання необхідності запровадження додаткових мотиваційних важелів для залучення та збереження персоналу. Виходячи з вищезазначеного, вважаємо за доцільне розвивати іпотечне кредитування в рамках розвитку кожного з зазначених напрямів, а також з урахуванням взаємодії усіх суб'єктів, залучених в нього. Розвиток ІЖК через банківський напрям можливо шляхом зростання обсягу фінансових потоків, за рахунок ранжування відсоткових ставок за іпотечним житловим кредитом з урахуванням скорингу позичальника. Він надає змогу ранжувати позичальників щодо їх платоспроможності та ризиків щодо повернення іпотечного житлового кредиту, відносити його до певної категорії, за якою з яких встановлюється певна відсоткова ставка. Функції з проведення скорингу позичальника запропоновано надати не співробітникам банку, які зацікавлені у встановленні найвищих ставок на фінансовому ринку, а співробітнику Державної іпотечної установи, в якій доведено необхідність виділення посади кредитного співробітника з оцінки платоспроможності потенційного позичальника.

Розвиток ІЖК через активізацію корпоративного напрямку можна за рахунок залучення до процесу кредитування великих підприємств. Це додасть додаткових мотиваційних важелів та сприятиме забезпеченню штату висококваліфікованими спеціалістами, які не будуть змінювати місця роботи завдяки наданню їм пільгових кредитів на умовах, які набагато вигідніші, ніж банківські кредити: нижча відсоткова ставка, немає обов'язкового першого внеску і т. ін. Запропонована модель є однією з найбільш ефективних. Вона прийнятна, як для громадян, так і для економіки в цілому: підприємство забезпечується держзамовленням, отримує кошти і відсоток від прибутку, інвестує будівництво житлових комплексів для своїх співробітників [4].

Необхідно підприємствам, які будуть діяти в рамках програми пільгового іпотечного житлового кредитування, надавати податкові пільги. Безперечно, ставки та пільги на податок на прибуток

повинні встановлюватися на макрорівні. Проте на законодавчому нормативно-правовому рівні повинні бути встановлені норми, які б розподіляли розмір грошей, отриманих від економії на податках, спрямовувати не лише на депозитний рахунок для подальшого фінансування не тільки іпотеки, але й спрямування цих коштів на розвиток підприємства, на поповнення його резервного фонду, оновлення технічної бази і т. ін. Наприклад, на рік підприємство отримує податкову пільгу – сплачувати податок не в розмірі 18 %, а – 17%. Різницю у 1% підприємство на рік перераховує на ощадний рахунок до державного банку, а потім отримані кошти спрямовує на пільгове іпотечне кредитування для співробітників. Відсотки за кредитом – на оновлення технічного-матеріальної бази.

Стосовно державного напрямку, то розвиток іпотечного кредитування можливий лише за рахунок активного втручання та регулювання цього сегменту з боку держави. Поряд із зменшенням відсоткової ставки за кредитами, посиленням регулювання банківського кредитування, необхідно ще створити і сприятливі умови для запровадження корпоративного напрямку. Одним з шляхів розвитку державного сегменту кредитування може стати створення інвестиційно-будівельного консорціуму, де безпосередню участь буде приймати і держава. Учасниками консорціумів можуть бути: юридичні особи, фізичні особи, некомерційні організації та публічні установи, місцеві органи влади. Учасники консорціуму в процесі реалізації проекту зацікавлені в досягненні кожним з них економічного ефекту. У складі консорціуму зобов'язання учасників недиференційовані щодо економічної вигоди, рівня ризику та інших критеріїв.

Таким чином, комплексний підхід до розвитку іпотечного кредитування зможе змінити ситуацію в Україні на краще. Застосування саме трьох векторної моделі сприятиме активізації фінансових потоків за кожним з напрямів, та розвитку іпотечного житлового кредитування в цілому.

Список літератури

1. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України від 05.02.1993 № 2998-ХІІ (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2998-12> Дата звернення: Бер. 25, 2019.
2. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: Бер. 25, 2019.
3. Офіційний сайт Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.molod-kredit.gov.ua/>. Дата звернення: Бер. 25, 2019.
4. А. В. Марачевська, "Альтернативні механізми придання доступного житла", *Управління розвитком: зб. наук. праць*, Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, № 3 (181), с. 37–41, 2015.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ГЕНДЕРНОГО РУХУ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В УНІВЕРСИТЕТІ

Питання забезпечення соціальної справедливості загалом та гендерної рівності зокрема – одні з найбільш актуальних питань в сучасному суспільстві. Так, протидія дискримінації, в тому числі і за ознакою статі, є однією з пріоритетних цілей Європейської Комісії. Розповсюдження в українській системі вищої освіти передового досвіду університетів країн ЄС, в тому числі загальноєвропейських практик подолання дискримінації, сьогодні стало можливим завдяки приєднанню українських вишів до програм грантового фінансування ЄС, таких як TEMPUS, ERASMUS+, Horizon 2020 тощо.

Так, наприклад, залучення грантового фінансування в рамках проекту Horizon 2020 EQUAL-IST “Планування гендерної рівності в наукових дослідженнях у галузі комп’ютерних наук та інформаційних технологій” [1] дозволило передати українським університетам європейський досвід розроблення Планів дій для досягнення гендерної рівності (ПГР) в закладах вищої освіти загалом та ІТ на факультетах зокрема. Піонером серед українських вишів щодо впровадження такої практики в свою діяльність став Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (ХНЕУ). Завдяки участі у проекті Horizon 2020 EQUAL-IST, метою якого є впровадження структурних змін для підвищення гендерної рівності в університетах, що займаються освітою та дослідженнями в галузі ІТ, у 2017 році ХНЕУ ім. С. Кузнеця розробив ПГР [2]. Протягом 2017-2018 та 2018-2019 навчальних років відбувалася його реалізація https://translate.googleusercontent.com/translate_f_-_ftn1.

Оскільки другий етап реалізації Плану гендерної рівності (ПГР) і проект EQUAL-IST підходять до кінця, вкрай актуальним стає завдання забезпечення стійкості процесу структурних змін, ініційованих університетом. У підході ЄС питання сталості вважаються ключовим елементом для забезпечення того, щоб основні дії ПГР продовжили реалізовуватися в організаціях в після проектний період. Сталий розвиток визначається як один з ключових аспектів впровадження ПГР, і це також стосується проекту EQUAL-IST.

Тому метою завершального етапу проекту була розробка Планів сталого розвитку гендерного руху в університетах консорціуму, в тому числі в ХНЕУ ім. С. Кузнеця. Плани сталого розвитку побудовано

на результатах двох ітерацій реалізації ПГР та дають відповіді на такі основні питання.

Які загальні цілі ставить університет з точки зору стійкості ПГР і досягнення структурних змін у довгостроковій перспективі?

Які дії / заходи, ініційовані в рамках EQUAL-IST, передбачається продовжувати після завершення проекту?

Чи будуть запроваджені якісь нові дії / заходи, що не входили до складу ПГР?

Як ці дії / заходи будуть підтримуватися?

Розглянемо процес розроблення Плану сталого розвитку гендерного руху на прикладі ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Внутрішній процес, якому слідувала команда проекту, щоб розробити План сталого розвитку передбачав, перш за все, аналіз результатів, досягнутих за два роки впровадження ПГР в трьох сферах інтервенції: процеси менеджменту та управління персоналом; навчальний процес; внутрішні комунікації. У сфері інтервенції “Процеси менеджменту та управління персоналом”, ці результати в ХНЕУ ім. С. Кузнеця були такими:

в ході реалізації ПГР впроваджено зміни у внутрішніх документах університету (наприклад, “Положення про розклад навчальних занять в ХНЕУ ім.С.Кузнеця” та “Правила внутрішнього трудового розпорядку для працівників ХНЕУ ім.С.Кузнеця”);

концепція гендерної рівності та концепція “Університет дружній до сім’ї” визнаються персоналом та адміністрацією як важливий компонент соціальної політики університету;

забезпечено вільний доступ студентам та співробітникам університету до інформації про гендерну рівність, статистики в гендерному розрізі, про трудові права та забезпечення балансу між роботою та особистим життям;

підвищилася обізнаність персоналу з питань гендерної рівності;

підвищився рівень підтримки ініціатив у сфері гендерної рівності адміністративним персоналом;

створена Комісія з питань гендерної рівності та протидії дискримінації;

деякі положення Європейської Хартії для дослідників зафіксовані в “Кодексі професійної етики та організаційної культури співробітників і студентів ХНЕУ ім. С. Кузнеця”;

відповідні зміни зафіксовані в “Колективному договорі між адміністрацією університету та профспілковим комітетом”.

Досягнуті на сьогодні результати в сфері інтервенції «Навчальний процес» включають:

підвищення обізнаності щодо ролі жінок у різних сферах суспільного життя, включаючи ІКТ;

розповсюдження досвіду антидискримінаційної експертизи, підвищення обізнаності щодо гендерно-чутливої мови в навчальних матеріалах;

популяризація ІТ-освіти серед школярів та студентів та залучення дівчат в ІТ-індустрію;

підвищення обізнаності про гендерний баланс в освіті та кар'єрі студентів.

Результати в області інтервенції «Внутрішні комунікації» включають:

підвищення обізнаності щодо використання гендерно-чутливої мови у спілкуванні;

позитивні зміни у сфері подолання гендерних стереотипів.

Слід зазначити, що у період розробки і реалізації ППР однією з найважливіших цілей було загальне підвищення обізнаності про питання і проблеми гендерної рівності та розвиток культури рівності та протидії дискримінації. Це було спричинено індивідуальним і груповим опором проти змін. Опір був пов'язаний з відчуттям «недієздатності», що було викликано відсутністю таких ресурсів, як гендерні знання та навички, час, фінансові ресурси та повноваження. Крім того, трансформація гендерних відносин вважалася «феміністичною» і, таким чином, базувалася на ідеологічних і емоційних, а не раціональних, наукових або правових аргументах. Два роки впровадження ППР дозволили, по-перше, значно підвищити рівень поінформованості і, по-друге, продемонструвати можливість і неминучість змін. Ці фактори разом знизили рівень опору змінам. Тому під час розробки Плану сталого розвитку гендерного руху у після проектний період, фокус було зміщено з мети подолання опору та підвищення обізнаності до таких цілей як:

покращення балансу між роботою та особистим життям персоналу;

підтримка функціонування механізмів гендерної рівності;

заохочення осіб, що приймають рішення, до підтримки ідей та принципів гендерної рівності;

покращення показників гендерного балансу серед студентів / студенток економічних спеціальностей та ІТ-спеціальностей;

заохочення гендерно-чутливого / гендерно-нейтрального спілкування.

Таким чином, 3 з 5 цілей безпосередньо перенесені до Плану сталого розвитку з ППР; ще дві цілі не є принципово новими, але вони були змінені, тому продовжують вирішувати проблеми, які були визначені на етапі розробки ППР та спрямовані на довгострокову перспективу. Передбачається, що в рамках взятих на себе зобов'язань університет буде постійно орієнтований на досягнення заданих цілей. Фактично, вони окреслюють напрямок для подальших дій для забезпечення сталого розвитку гендерного мейнстріму в університеті (табл. 1).

Отже, основою для подальшого сталого розвитку гендерного руху в університеті є, перш за все, результати, досягнуті протягом двох років реалізації ППР. Оскільки зміни, внесені протягом проектного періоду в політику, правила та внутрішні документи університету, самі по собі є гарантією сталого розвитку.

Таблиця 1

План сталого розвитку гендерного руху в ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дії	Рівень впровадження
Область інтервенції: «Процеси менеджменту та управління персоналом»	
Дія 1. Забезпечення пріоритетних умов при складанні розкладу занять для викладачів/ викладачок, що мають маленьких дітей, дітей з особливими потребами, багатодітних родин, вагітних жінок	Загально-університетський
Дія 2. Забезпечити функціонування Комісії з питань гендерної рівності	Загально-університетський
Дія 3. Зібрати, аналізувати та оприлюднювати статистичні дані університету з урахуванням гендерної компоненти	Загально-університетський
Область інтервенції: «Внутрішні комунікації»	
Дія 4. Забезпечити комунікаційну та візуальну підтримку ідеї гендерної рівності в медіа-контенті університету	Загально-університетський
Область інтервенції: «Навчальний процес»	
Дія 5. Популяризація жіночої кар'єри в ІТ	Факультет Економічної інформатики

Ще одним ключем до стійкого успіху є підтримка заходів / дій зовнішніми організаціями, такими як: Харківський ІТ-кластер, місцеві ІТ-компанії, Харківський регіональний гендерний ресурсний центр та Музей гендерної історії, Всеукраїнська мережа центрів гендерної освіти у ВНЗ, Департамент науки та освіти Харківської обласної державної адміністрації, Департамент з підвищення конкурентоспроможності регіону Харківської обласної державної адміністрації. З усіма цими організаціями підписано угоди про співробітництво, які передбачають спільні заходи, обмін інформацією та зовнішню експертизу.

Подальша робота проектною командою EQUAL-IST буде пов'язана саме з поширенням серед вишів набутого досвіду щодо процесів початкового аналізу проблем гендерного паритету, процесів розробки та впровадження ППР та щодо забезпечення стійкості структурних змін та сталого розвитку гендерного руху у закладах вищої освіти.

Список літератури

1. EQUAL-IST project. [Online]. Available: <https://equal-ist.eu/overview>. Accessed on: April 1, 2019
2. План гендерної рівності ХНЕУ ім. С. Кузнеця. [Online]. Доступно: <https://www.hneu.edu.ua/plan-gendernoyi-rivnosti-hneu-im-s-kuznetsya>. Дата звернення: 1 квітня, 2019

FEATURES OF THE PROFESSIONAL IMAGE OF THE FUTURE SPECIALIST

It is widely known that neither professional competence, nor professional knowledge, skills or abilities as separate pedagogical characteristics guarantee the success of pedagogical activity. It is the personality of a teacher, his or her ability to maintain contact with the audience, colleagues, his/her uniqueness and individuality, leadership skills, commitment to the chosen profession, peculiarities of behavior and attitudes that form his/her professional image.

In modern conditions of market relations, creating the professional image has become one of the basic principles of success in any professional activity. In connection with the reorientation and reformation of the educational system, more and more attention in the society is paid to the representatives of pedagogical professions, their professionalism and competence. Thus, the formation of a positive image becomes a topical problem not only in the field of business communication, politics and show business, but also in the pedagogical activity of teachers of higher educational institutions, whose main task is to prepare competitive and highly skilled specialists.

The analysis of scientific literature showed that professional image is a complex formation, the basis of which is a personal image. As to its constituents, most scholars distinguish external and internal components of the professional image. The external component is understood as the appearance, facial expressions, gestures, verbal and nonverbal means of communication, style of behavior. The internal component includes emotional state, features of character, temperament, internal philosophy, system of values, general culture. Only a harmonious combination of all internal and external characteristics creates a positive integral representation and promotes the formation of an effective professional image. Consequently, when forming a personal professional image attention should be paid to the external image in the first place, which should emphasize individual merits and create a favorable impression. After all, the first impression is formed on the basis of a visual image, which, in turn, complements nonverbal means of communication (facial expressions, gestures, movements, mime). However, the main foundation for constructing a positive image is the personal component: internal philosophy (life settings, moral credo, individual world, which set up worldview self-determination) and the system of human values. Each person has their own values and life settings, which form their inner world, their spirituality, help to build and harmonize relationships with others. You cannot

separate the emotional component from the inner world. After all, emotions, feelings, experiences, mood also characterize the person and contribute to the formation of their professional image, affect the performance of professional activities. Consequently, the basis of forming the professional image of a specialist is the realization of their own potential possibilities, that is, the realization of the "I-concept" (the totality of the ideas of the individual about themselves) and their approach to "I'm perfect", which becomes the main stimulus that prompts personal and professional growth, constant movement forward, self-improvement and self-realization in a certain professional activity [5].

While affecting consciousness, emotions, activity of individuals and entire groups, the image is always active and dynamic. Its practical characteristics contribute to its efficiency and effectiveness. So, from the point of view of practical activity in shaping the image, most researchers identify the following main characteristics:

- symbolism – the ability of the image to be displayed by means of symbols and signs (voice, gestures, facial expressions, walking, clothes, accessories, etc.), reflect reality, contain information about status, age, activity, intentions and thus influence image formation;

- informativity – the ability of the image to provide information about the displayed subject;

- activity – the ability to influence the image of other people, their consciousness, emotions and behavior;

- dynamism – the ability to go through internal and external changes, development;

- plasticity – the ability of the image to change under the influence of circumstances, which makes it possible to change their behavior, appearance, to respond adequately to changes in the environment;

- adaptive image helps to adapt to changes in social and professional environments [3].

In clarifying the essence of the notion of image, we consider it necessary to outline its functional field. In our opinion, the following features are the most important and essential among them:

- self-presentation function – a function that in the course of interaction spontaneously or purposefully forms the impression of other people about a specific person;

- information function – a function that provides information about the image carrier, promotes the creation of mutual understanding in the process of information exchange and positions;

– communicative function – a function with the help of which, during communication, an effective exchange of information between participants in the communicative process is provided;

– axiological function – a function that focuses on moral, individual and professional values (relation to other people, to themselves, to the profession) and provides the possibility of exchange of values;

– the function of social training – in the process of fulfilling the social role, a person forms their individual image, adapts to social requirements and makes adjustments to their personal characteristics;

– psychological function – a function that provides psychological protection, creates psychologically comfortable conditions for communication (the formation of human attractiveness through increased self-esteem and self-assuredness);

– adaptive function – a function that provides the necessary socio-psychological adaptation and is of great importance when entering a new group or taking a new post;

– emotional function – a function that contributes to the formation of a positive attitude;

– cognitive function – in the process of communication the participants realize and interpret the meaning of information received in the form of characters and symbols;

– creative function – a function that provides the possibility of change and transformations during the communicative process. These are special mechanisms of mental activity: imitation, suggestion, persuasion;

– illusory and compensatory function – the image is formed on the base of the demands of society which are rethought by the person and superimposed on the existing mental form [3]. A person who commences activities in order to improve his own image, pursues specific goals and clearly understands the ultimate goal. The process of forming an image of the individual is aimed at highlighting and emphasizing its main features and qualities. A positive image makes a person more attractive, which increases his self-esteem and general emotional state, promotes communication, forms a positive attitude. Due to the well-formed image, it is possible to quickly enter the particular social environment, attract attention and establish interpersonal relationships. A positive image helps to highlight the most attractive personality traits and allows others to recognize these traits, which promotes sympathy and respect. “An attractive image involuntarily attracts people, and therefore it is psychologically easier for them to perceive what the person speaks or demonstrates. A successful selection of behavior patterns and the implementation of various social roles allows you to feel comfortable in communicating with people of different social and

professional status, regardless of their own age” [1]. After all, the symbolic nature of the image itself influences the interpretation of the perceived image of the audience and the effective construction of the communicative process. Thus, to sum up, it should be noted that the main means of forming a positive relationship are the following characteristics: external attractiveness, positive illusions to others, a manifestation of genuine interest in the audience, a positive mood, the creation of impeccable reputation, distancing from negative symbols [2]. The following factors are very important for forming a professional image: establishing contact with the audience, being confident in one’s own professionalism, responsibility, and desire to develop. After all, the image is a dynamic entity, which is the result of constant work on oneself. The image provides the process of professional socialization through the image as a representation of oneself to a figurative concept to society; from understanding and self-knowledge of oneself to the essential self-identification, further through the process of self-improvement and development to self-presentation of society itself [4].

Consequently, the values and norms of modern society influence the basic mechanisms of formation of both personal and professional image, its structure and specificity. Constantly comparing themselves with others, a person seeks to meet the expectations and aspirations of the society in which they live and work, which, of course, affects their self-perception, self-expression and self-realization. Therefore, the activities aimed at creating an effective image, first of all, are directed at the correction of personal qualities and properties. A positive and effective image of the individual is the key to success in the professional field. Thus, it is those professions that belong to the category of subject-subject interaction, where a person becomes the main subject of activity in the process of which they affect other participants: politicians, managers, psychologists, doctors and, of course, educators, must first of all be interested in the problems of building a professional image. An effective professional image will help achieve self-respect and inner comfort, improve professional performance and climb up the social ladder [2].

References

1. Т. П. Демчук, “Напрямки вивчення іміджу викладача вищої школи”, *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*, № 3, 2013.
2. Е. В. Змановская, *Руководство по управлению личным имиджем*, СПб.: Речь, 2005.
3. Е. Sampson, *The Image factor. A guide to effective self-presentation for career enharcemen*, London: Kogan Page Ltd, 1994.

КОМПЕТЕНТІСТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗМІН У СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Актуальність. Економічні реформи в європейських країнах зумовлюють зміни у системі вищої освіти як в Польщі, так і Україні [2].

Підвищений попит на працівників певною мірою не задовольняється внаслідок низького рівня їх компетентності, що вимагає суттєвих змін у забезпеченні якості вищої освіти.

Предметом державної уваги є уведення в практику національних рамок кваліфікацій як в Польщі, так і Україні [4], але увага до них з боку роботодавців є недостатньою, що мало впливає відповідно на програми навчання. Саме підвищення компетентнісного потенціалу вищої освіти є нагальним завданням закладів вищої освіти.

Мета – визначити переваги змін для підготовки фахівців у вищій освіті європейських країн із формування компетентнісного потенціалу.

Виклад основної частини. У вищій школі Польщі відбуваються суттєві зміни у зв'язку з прийняттям 2018 року нового закону про вищу освіту [5], незважаючи на те, що попередній діяв з 2014 року. Це може свідчити про швидкі зміни у структурі попиту на фахівців і посиленні вимог до компетентнісного потенціалу вищої школи. В Україні теж обговорюються пропозиції щодо внесення змін у діючий з 2014 року закон України “Про вищу освіту” [2].

З 1 січня 2019 року у Польщі почався запланований на три роки процес інституційних змін у вищій освіті, який стосується розробки нових статутів закладів вищої освіти (ЗВО), посилення відповідальності ректора, реформування процедури отримання вчених ступенів, побудови нової моделі фінансування вищої освіти. З'явиться новий орган – Рада ЗВО [5].

Підготовка спеціалістів з вищою освітою повинна бути спрямована на формування компетентного фахівця, здатного вирішувати різні проблеми у професійній та/або дослідницько-інноваційній діяльності, що вимагає поглибленого переосмислення існуючих та створення модерних цілісних знань та/або спеціальної діяльності.

За оцінкою експертів зменшується кількість студентів не повинна означати крах для вищої освіти за умови, що не відбуватиметься зменшення фінансування ЗВО. Обсяг коштів на одного студента в Польщі становить трохи більше 3000 євро, а середня сума по ЄС – понад 6000 євро, відповідно повинно змінити норматив з кількості студентів у розрахунку на одного викладача: у Польщі – 17, середнє по ЄС – 12 [1], що впливає на якість навчання.

Важливість компетентнісного потенціалу вищої освіти відзначається у Польщі [6], де роботодавці все більше відчують дію конкурентних ринків на посилення вимог до компетентності працівників. Підвищення компетентнісного потенціалу підприємств стає інструментом управління кадрами. Менеджери виконують впровадження інноваційних методів та засобів першочергового використання набутих та нових знань, умінь, комунікаційної активності та відповідальності працівників у їхніх поточних завданнях та у впровадженні довготривалих планів.

Зміни у європейській системі вищої освіти відповідають положенням рамок кваліфікацій, спрямованих на досягнення порівнюваності у здобутому ступені вищої освіти різних країн, зокрема, і в Україні, для пришвидшення формування адаптаційних можливостей працівників на глобальному ринку праці.

Новий польський закон про вищу освіту викликав дискусію щодо безкоштовного доступу до другої спеціалізації [7], який є обмеженим рівнем успішності за першою. Для аргументації з цього питання необхідно звернутися до оцінки компетентнісного потенціалу змін, який повинен збільшуватися внаслідок одержання додаткових компетентностей відповідно до вимог ринку праці, з іншого боку – це визначення доцільності такої форми навчання, адже часто студенти йдуть вчитися на другу спеціальність, щоб швидше знайти роботу, що здебільшого спричинює зниження успішності за першою.

Українська система вищої освіти не передбачає безкоштовного одержання іншої спеціальності, за певним виключенням, але вона надає широку можливість вибору студентами чималого переліку предметів для вивчення (два в семестр), що є адаптивним інструментом постійного пристосування до вимог ринку праці.

Для оцінки направленостей організаційних змін як польської, так і української системи вищої освіти для створення можливості формування компетентнісного потенціалу бажано більш ретельно та мотивовано залучати роботодавців до формування складу компетентностей та надалі визначенні навчальних спеціалізацій та предметів. Процес діалогу повинен бути постійним, що вимагає суттєвих зусиль з обох сторін.

Українські дослідники вважають, що досвід Польщі може бути корисним для України у реформуванні вищої освіти [8]. Польський уряд прагне постійно підвищувати глобальну конкурентоспроможність

польської системи вищої освіти, зокрема, відповідно до останніх змін через збільшення витрат бюджету на розвиток системи вищої освіти та активного залучення ресурсів структурних фондів ЄС.

Між тим формування компетентнісного потенціалу змін у системі вищої освіти щодо їх результативності повинно мати і інші ресурсні відмінності щодо самих учасників цього процесу. Основним перетворенням польської системи вищої освіти є проділ ЗВО на академічні та професійні, кожному з яких буде присвоєно наукову категорію – від А + до С [1, 8]. Це можна розглядати як можливу основу для виміру компетентнісного потенціалу, що вплине надалі на можливості формування освітніх програм та присвоєння наукових ступенів. Польські регулятори вважають, що роздільне фінансування академічних і професійних ЗВО знизить між ними конкуренцію. Стосовно системи управління в ЗВО, частина повноважень буде передана новоствореній раді, а інша частина реалізується самим ЗВО, що відображається у статуті.

Такі зміни повинні вплинути на підвищення значення ЗВО та викладачів щодо формування власних брендів та створення умов для витвору особистісного бренду студентів, які є відображенням сформованого компетентнісного потенціалу. Всі ці зміни відповідають положенням рамок кваліфікацій, що є характерним і для змін у системі вищої освіти України.

Польська рамка кваліфікацій (PRK) [3], подібно до Європейської рамки кваліфікацій (EQF), складається з восьми рівнів. Кожен з них описується загальними твердженнями, що характеризують вимоги до знань, навичок та соціальних компетентностей, які повинні набути особи, які досягли цього рівня. Характеристики, властиві для кваліфікації, отриманої у вищій освіті – це рівні 6–8, що певною мірою тотожне українському регулюванню.

На додаток до PRK може бути розроблена галузева рамка кваліфікацій (SRK), яка є переліком характеристик, властивих для професійної кваліфікації певної галузі чи виду економічної діяльності. Такий секторний підхід посилює компетентнісний потенціал вищої освіти через визначення структури кваліфікацій з інтегрованої системи кваліфікацій (ZSK) в галузеві, посилюючи увагу до їх особливостей і напрямів розвитку. Є приклади створення проектів SRK для банківського сектору, IT, спорту, туризму, телекомунікацій, будівництва, послуг з розвитку та індустрії моди. Такий перелік не є однорідним, що свідчить про більшу зацікавленість саме до цих видів діяльності як таких, що вимагають суттєвих перетворень щодо впровадження компетентнісного підходу при підборі кадрів та забезпеченні прогресу в галузі. Як показує досвід інших європейських країн, внаслідок впровадження вимог рамок кваліфікацій зростає кількість працівників, зацікавлених у номінальному підтвердженні своїх компетентностей, а також підвищенні кваліфікації. Це є створенням

мотивуючої основи для корисної та ефективної праці. Динамічні зміни, що відбуваються на ринку праці у світі, свідчать про те, що як працівники, так і роботодавці повинні демонструвати більшу гнучкість, тобто відповідати новим викликам та формувати здатність адаптуватися до нових вимог ринку праці, які мають знайти відображення у зростанні компетентнісного потенціалу вищої освіти.

Необхідність модернізації сучасної вищої освіти посилює задачі для вчених із пошуку способів запровадження компетентнісного підходу, який спрямований на створення умов для надання якісних освітніх послуг через здатність осіб фахово діяти в проблемних ситуаціях, використовувати практику ефективної спеціальної діяльності в певній галузі.

Висновки. Компетентнісний потенціал змін у системі європейської вищої освіти спрямований на значне поліпшення якості освіти за рахунок удосконалення та впровадження компетентнісного підходу. Він направлений на здатність ЗВО до надання таких освітніх послуг, які б формували компетентних фахівців, спроможних визначати та реалізовувати мету розвитку як підприємства, так і країни для досягнення необхідного рівня ефективності та конкурентоздатності з урахуванням стратегічних перспектив в умовах змін зовнішнього середовища відповідно до вимог рамок кваліфікацій.

Список літератури

1. Urszula Mirowska-Łoskot. *Rektorzy szykują własną ustawę: Chcą większej autonomii uczelni*. [Online]. Available: <https://serwisy.gazetaprawna.pl/edukacja/artykuly/828258,rektorzy-szykują-wlasna-ustawe-chca-wiekszej-autonomii-uczelni.html>. Accessed on: Mar. 26, 2019.
2. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 38-39, ст.380. *Про освіту: Закон України*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2145-19/print> 15102 24331292668. Дата звернення: Мар 25, 2019.
3. Polska Rama Kwalifikacji: Czym jest ZSK/ [Online]. Available: <http://kwalifikacje.edu.pl/czym-jest-zsk/>. Дата звернення: Бер. 25, 2019.
4. Національна рамка кваліфікацій: *Постанова КМУ* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>. Дата звернення: Бер. 25, 2019.
5. *Новий закон про вищу освіту в Польщі* [Електронний ресурс]: Доступно: <https://polsha24.com/novosti/vstupil-v-silu-novyi-zakon-o-vysshem-obrazovanii-v-polshe-9141/>. Дата звернення: Бер. 25, 2019.
6. К. Рейман, та Н. М.Внукова, “Компетентнісний підхід у забезпеченні надання якісних освітніх послуг”, *Міжнародна конференція “Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця”*, Харків, 2018, с.332-333.
7. Є. Стадний, *Реформа вищої освіти в Польщі: частина перша*. [Електронний ресурс]. Доступно: https://lb.ua/blog/jegor_stadny/129760_reforma_vishchoi_ospiti_v_polshchi.html. Дата звернення: Бер. 25, 2019.
8. М. Жулінська, *Польський досвід реформи вищої освіти*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://ukrpolnauka.wordpress.com/2018/11/15>. Дата звернення: Бер. 25, 2019.

ПЕДАГОГІЧНИЙ ДИЗАЙН ЗАСОБІВ НАВЧАННЯ НА РОБОЧОМУ МІСЦІ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ МУЛЬТИМЕДІЙНОЇ ПРЕЗЕНТАЦІЇ

Сучасне навчання неможливо уявити без технологій мультимедіа, яка включає в себе сукупність комп'ютерних технологій, одночасно використовують кілька інформаційних середовищ: графіку, текст, відео, фотографію, анімацію, звукові ефекти, високоякісний звуковий супровід, тобто у всіх відомих сьогодні формах.

Розвиток цивілізації звело практично до мінімуму можливості людини сприймати світ рівномірно за допомогою органів почуттів. Сучасна студентська молодь – покоління з яскраво вираженим “кліповим” або “мозаїчним” мисленням. Зросла і живе в століття високих технологій, вона з дитинства ввібрала «диктат картинки», ніж переповнені сучасні засоби масових комунікацій. У нинішній час головним джерелом формування нової картини світу виступає Інтернет, де молодь є споживачем інформації візуального формату.

У світлі вищесказаного можна зробити висновок про надзвичайну актуальність педагогічного дизайну засобів навчання на робочому місці на основі використання мультимедійної презентації.

В результаті використання мультимедійних презентацій в педагогіці вищої школи виходять дві основні переваги – якісна і кількісна.

Якісно нові можливості очевидні, якщо порівняти словесні описи з безпосереднім аудіовізуальним поданням.

Кількісні переваги виражаються в тому, що мультимедіа серед багатьох інших педагогічних інструментів вище за своєї інформаційній щільності і повністю відповідає поширеному життєвому принципу людини – “краще один раз побачити, ніж мільйон разів почути”.

Основними функціями мультимедійної презентації по відношенню до викладача виступають:

- Контролююча функція передбачає можливість здійснювати планомірний, систематичний, поточний, підсумковий контроль за ходом і результатами навчання, визначати стан засвоєних учнями знань, умінь і навичок; рівень сформованих компетентностей;

- Керуюча функція пов'язана з можливістю координувати процес навчання учнів дисципліни навчального плану; проблематика повідомлень задається програмою навчання згідно з виділеними розділами - блоками - модулями - темами;

- Організація колективної творчої діяльності учнів при розробці мультимедійного проекту, що

передбачає моделювання соціальної взаємодії в малій групі, кооперацію, розподіл обов'язків, ділове спілкування в процесі уроку, самоконтроль, самовідповідальність за навчальний результат і освітній продукт.

В результаті аналізу практики розробки мультимедійних презентацій можна запропонувати наступні чотири типи педагогічних сценаріїв.

Сценарій 1. Використання мультимедійних лінійних освітніх ресурсів – послідовне подання інформації. Наприклад, послідовне представлення нового для студентів навчального матеріалу з деякої теми, виконане з використанням мультимедійних засобів, таких як звук, анімація, комп'ютерне моделювання, відео.

Сценарій 2. Використання мультимедійних гіпертекстових матеріалів – непослідовне подання інформації. Це робота з електронними енциклопедіями або Інтернет-ресурсами для пошуку матеріалів по темі реферату.

Сценарій 3. Використання мультимедійних навчальних продуктів – дослідницька діяльність з використанням мультимедіа. Зазвичай сценарій 3 включає елементи як сценарію 1, так і сценарію 2.

Сценарій 4. Використання спеціальних засобів для створення власних мультимедійних продуктів. Наприклад, студенти можуть використовувати стандартний редактор web-сторінок або Power Point разом з текстовим редактором для створення лінійної презентації. У сценаріях 1,2,3 студенти розглядаються як кінцеві користувачі освітніх мультимедіа, в той час як в сценарії 4 вони виступають як розробники невеликих мультимедійних продуктів.

При проектуванні майбутнього мультимедійного заняття викладач повинен замислитися над тим, які цілі він переслідує, яку роль це заняття грає в системі занять з теми, яка вивчається, або всієї навчальної дисципліни. Також слід визначитися з призначенням мультимедійного заняття, у якості якого може виступати:

- вивчення нового матеріалу, подання нової інформації;

- закріплення пройденого матеріалу, відпрацювання отриманих компетентностей;

- повторення навчального матеріалу, практичне застосування отриманих знань, умінь, навичок;

- узагальнення, систематизація знань.

Педагогічний дизайн засобів навчання на робочому місці на основі використання мультимедійної презентації має забезпечувати

визначення рівнів пізнавальної активності, яке може бути виконано, наприклад, на основі визначення відповідних критеріїв (табл.1).

Таблиця 1

Рівні пізнавальної активності студентів в результаті використання мультимедійної презентації

Рівень пізнавальної активності	Характеристика рівня
Високий (творчий)	Характеризується інтересом і прагненням не тільки проникнути глибоко в суть явищ і їх взаємозв'язків, але і знайти для цієї мети новий спосіб. Даний рівень активності забезпечується збудженням високого ступеня неузгодженості між тим, що студент знав раніше, що вже зустрічалося в його досвіді і новою інформацією, новим явищем. Активність, як якість діяльності особи, є невід'ємною умовою і показником реалізації будь-якого принципу навчання.
Середній рівень (рівень інтерпретації)	Характеризується прагненням студента до виявлення сенсу та змісту навчальної діяльності, прагненням пізнати зв'язки між явищами і процесами, опанувати способами застосування знань в змінених умовах. Характерний показник: велика стійкість вольових зусиль, яка проявляється в тому, що учень прагне довести розпочату справу до кінця, при скруті не відмовляється від виконання завдання, а шукає шляхи вирішення.
Низький рівень (рівень відтворення)	Характеризується прагненням студента зрозуміти, запам'ятати і відтворити знання, опанувати способом його застосування за зразком. Цей рівень відрізняється нестійкістю вольових зусиль студента, відсутністю у учнів інтересу до поглиблення знань, відсутність питань типу: "Чому?"

Мультимедійне заняття може досягти максимального навчального ефекту, якщо воно є осмисленим цілісним продуктом, а не випадковим набором слайдів. Певний набір усної, наочної, текстової інформації перетворює слайд на навчальний епізод.

Дидактична одиниця являє собою логічно самостійну частину навчального матеріалу, що за своїм обсягом і структурою відповідає таким компонентам наповнення, як поняття, теорія, закон, явище, факт, об'єкт тощо.

Дидактична одиниця складається з одного або декількох фреймів.

Фрейм – це мінімальний опис явища, факту, об'єкта, при видаленні з якого будь-якої складової частини це явище, факт або об'єкт припиняють пізнаватися (класифікуватися), тобто опис втрачає сенс [1]. Набір пов'язаних за суттю та логікою фреймів складає дидактичну одиницю.

Таким чином, готуючи навчальний епізод і розглядаючи його як дидактичну одиницю, розробник повинен уявляти, які навчальні завдання він переслідує цим епізодом, якими засобами він досягне їх реалізації.

Педагогічний дизайн засобів навчання на робочому місці на основі використання мультимедійної презентації має передбачати наступний аспект – створення і використання презентацій не повинно бути самоціллю, а забезпечувати виконання "надзавдання", тобто формування медіакультури майбутнього професіонала.

При використанні відеоінформації не слід забувати про збереження темпу уроку. Відеофрагмент має бути гранично коротким за часом, причому викладачеві необхідно попіклуватися про забезпечення зворотного зв'язку з учнями.

Мультимедійні засоби навчання мають безперечну перевагу над іншими засобами, коли потрібно показати недоступні для безпосереднього спостереження явища та процеси розвитку й динаміки. Тому доцільно використовувати їх для фіксації уваги учня на окремих частинах статичного матеріалу.

Зміст мультимедійного матеріалу має відповідати вимогам навчальних програм. Питання про створення супроводу мовою навчання позитивно вирішується викладачем у процесі підготовки до навчального заняття.

Таким чином, педагогічний дизайн засобів навчання на робочому місці на основі використання мультимедійної презентації забезпечує створення ефективного дидактичного матеріалу. Застосування сучасних технологій в освітньому процесі створює сприятливі умови для формування особистості студентів і відповідає запитам сучасного суспільства.

Список літератури

1. И. А. Нагаева, "Педагогический дизайн и педагогическое проектирование: проблемы и перспективы", *Информатизация и связь*. № 4, с. 61 – 64, 2012.

УПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПЕДАГОГІЧНИЙ ПРОЦЕС

Інтеграція вищої школи України до загальноєвропейського освітнього простору пов'язана з проблемами, розв'язання яких бачиться у реформуванні системи підготовки кадрів згідно з міжнародними вимогами. В умовах зростання обсягів інформації з багатьох галузей науки, техніки та технології, кардинальних змін у соціальній сфері, висунення високих професійних вимог до педагогів необхідно інтенсифікувати процес навчання, створити умови для підготовки висококваліфікованих кадрів, із використанням новітніх технологій і методики навчання.

У багатьох зарубіжних навчальних закладах останнім часом з'явилися так звані гібридні курси (hybrid courses). Це специфічна форма поєднання очного та дистанційного навчання, за якої студент вивчає окремі курси самостійно в електронному форматі, що не виключає його безпосередніх контактів із викладачем. Інтегрування дистанційного навчання в очне спирається на нове трактування змісту поняття "дистанціювання студента від викладача", в якому підкреслюється не фізичний, а педагогічний аспект феномена дистанціювання. Останнє тлумачиться як можливість забезпечення за допомогою дистанціювання студента від викладача його більшої автономності, що дозволяє суттєво покращити організацію самостійної роботи. Інформаційно-аналітичну систему дистанційної освіти представлено навчальним комплексом, у якому об'єднано переваги практично всіх форм викладання навчального матеріалу – підручника; навчального посібника для самостійного вивчення матеріалу; конспекту лекцій; рекомендацій до практичних занять, лабораторних робіт та курсового проектування; довідкової літератури. Сьогодні нові інформаційні технології – невід'ємна частина нашого життя. Вільний доступ до мережі Інтернет дозволяє інтенсифікувати процес навчання (зробити його більш наочним і динамічним), сформувати уміння студентів щодо оперативного опрацювання інформації, підготувати особистість "інформаційного суспільства", сформувати дослідницькі уміння, розвинути комунікативні здібності. Отже, інформаційні технології стають невід'ємною частиною навчального процесу, особливо під час розроблення та впровадження технологій дистанційного навчання. Вони відіграють вирішальну роль як в денній, так і в заочній формах навчання і забезпечують самостійну роботу студента.

Сьогодні дистанційна форма навчання демонструє свої переваги завдяки високій інформативності, доступності та економічній ефективності. Вона також потребує менше часу та енергії для засвоєння знань, є значно мобільнішою та комфортнішою, ніж інші форми навчання. Саме цими та іншими причинами зумовлено експансію дистанційної форми навчання в усьому світі, а групове навчання в аудиторіях та навчальних залах поступово втрачає свої позиції.

У системі дистанційного навчання виділено основні типи суб'єкта: студент – той, хто навчається; тьютор – той, хто навчає; організатор – той, хто планує навчальну діяльність, розробляє програми навчання, відповідає за розподіл студентів на групи і навчальним навантаженням на тьюторів, вирішує різні організаційні питання; адміністратор – той, хто забезпечує стабільне функціонування системи, вирішує технічні питання.

Дистанційне навчання є сукупністю таких заходів: засоби надання навчального матеріалу студенту; засоби контролю успішності студента; засоби консультації студента програмою-викладачем; засоби інтерактивної співпраці викладача і студента; можливість швидкого доповнення курсу новою інформацією, коригування помилок [1, 3].

Важливим елементом дистанційного навчання є дистанційний курс (ДК). Ще до початку навчання тьютори розробляють ДК за своїми предметами. У процесі навчання курси можна змінювати та доповнювати. Кожний викладач має змогу сам вирішувати, як буде виглядати ДК і які мультимедійні елементи будуть застосовані. Міра і спосіб використання комп'ютерних технологій у процесі підготовки ДК значно впливає на ефективність його засвоєння. Світовий досвід показує, що використання динамічних об'єктів для створення наочних моделей процесів, адаптивне моделювання студента в багатьох випадках значно підвищує навчальну ефективність [2].

Курс розподілено на розділи, які потрібно вивчати у певний час. За матеріалом розділів тьютори створюють і призначають тести і завдання, які також потрібно вчасно проходити. Тьютор має можливість призначувати спеціальні перевірочні тести за відповідними розділами курсу. Тьютор може призначати завдання для підгруп студентів, тоді завдання розв'язується колективно. Взаємодія між суб'єктами системи дистанційного навчання здійснюється за допомогою системи індивідуальних

гостьових книг, форумів, чатів та електронної пошти.

Реалізацію дистанційних технологій щодо певної навчальної дисципліни здійснено в ХНЕУ ім. С. Кузнеця за допомогою персональних навчальних систем (ПНС) на основі платформи Moodle (Modular Object-oriented Dynamic Learning Environment – модульне об'єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище). ПНС є автоматизованими навчальними системами з наголошенням на їхньому персональному характері та спрямованістю на самостійну роботу. Метою впровадження персональних навчальних систем у навчальний процес ХНЕУ ім. С. Кузнеця є забезпечення якості освіти шляхом змістовного наповнення освітнього середовища, забезпечення рівного доступу учасників навчального процесу до якісних навчальних та методичних матеріалів незалежно від місця їх проживання та форми навчання, створення умов для персоналізації навчання, використання інформаційно-комунікаційних технологій [2].

Трирівнева модель ПНС передбачає впровадження контентного рівня (базове налаштування курсу, структурування контенту: підручники, тексти лекцій і практикумів), інтерактивного рівня (самостійні завдання, анкетування та тестування, контроль відвідування й успішності) та рівня онлайн-курсу (само- та взаємооцінювання, аудіо- та відео-лекції, сертифікація навчальних досягнень) [2].

Ефективність ПНС досягнуто шляхом якнайповнішого і точнішого узгодження вимог і можливостей студента. Враховуються всі обмеження, з якими стикаються викладач і студент.

Зазвичай, процес навчання реалізується з використанням декількох засобів комунікації одночасно, що дозволяє студентові бути обізнаним у всіх технологічних новинках. Ефективність дистанційного навчання полягає в тому, що студенти самі відчувають необхідність опанування дисципліною, а не вивчають її під тиском батьків чи викладачів. Слід також зазначити, що ефективність навчання чимало залежить від того, наскільки регулярно займається студент, оскільки неможливо сформувати систему знань протягом нерівномірного навчального навантаження. Проте жорстка звітність є важливим аспектом системи дистанційного навчання. За кожний пройдений розділ курсу студент звітує перед викладачем і поки цього не відбудеться, рухатися в навчанні далі студент не зможе.

Серед переваг ПНС слід визначити:

– гнучкість – можливість викладення матеріалу курсу з урахуванням підготовки, здібностей студентів. Це досягається через створення альтернативних сайтів для одержання більш

детальної або додаткової інформації з незрозумілих тем, а також низки питань-підказок тощо;

– актуальність – можливість упровадження новітніх педагогічних, психологічних, методичних розроблень;

– зручність – можливість навчання у зручний час, у певному місці (відсутність географічних кордонів), здобуття освіти без відриву від основної роботи, відсутність обмежень у часі для засвоєння матеріалу;

– модульність – розподіл матеріалу на окремі функціонально завершені теми, які вивчаються у міру засвоєння і відповідають здібностям кожного окремого студента або групи загалом;

– економічна ефективність – метод навчання дешевший, ніж традиційні, завдяки ефективному використанню навчальних приміщень, полегшеному коригуванню електронних навчальних матеріалів та мультидоступу до них;

– можливість одночасного використання великого обсягу навчальної інформації будь-якою кількістю студентів;

– інтерактивність – активне спілкування між студентами групи і викладачем, що значно посилює мотивацію до навчання, поліпшує засвоєння матеріалу;

– більші можливості контролю якості навчання, що передбачають проведення дискусій, чатів, використання самоконтролю, відсутність психологічних бар'єрів;

– індивідуальний підхід (можливість навчатися у власному темпі, самостійно аналізувати навчальні ресурси, обирати ті, що відповідають власним цілям).

Отже, через застосування ПНС в ХНЕУ ім. С. Кузнеця враховано всі переваги дистанційного навчання, що дозволяє учасникам педагогічного процесу підвищувати ефективність навчання на основі всебічного використання освітніх інноваційних інформаційних технологій. ПНС забезпечують швидке і міцне опанування компетенціями: систематизують знання, розвивають пізнавальні здібності та розумові якості студентів, сприяють активізації їх навчальної діяльності, формують самостійність і відповідальність.

Список літератури

1. В. С. Березовський, І. В. Стеценко, та І. О. Завадський, *Створення електронних навчальних ресурсів та онлайнове навчання*, Київ: група ВНУ, 2011.
2. В. С. Пономаренко, Г. А. Полякова, І. В. Малець, Г. В. Білоконенко, та В. М. Анохін, *Положення "Про персональну навчальну систему як складову управління самостійною роботою студентів ХНЕУ"*, Харків: ХНЕУ, 2013.
3. В. Ю. Стрельников, *Сучасні технології навчання у вищій школі: модульний посібник для слухачів авторських курсів підвищення кваліфікації викладачів МПК ПУЕТ*, Полтава: ПУЕТ, 2013.

СИСТЕМА ПЕДАГОГІЧНИХ ЦІННОСТЕЙ ВИКЛАДАЧІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ

Сучасний темп розвитку освіти вимагає від педагога постійного самовдосконалення та оволодіння багатьма якостями, серед яких одними з найважливіших є педагогічні цінності. Визначення поняття “цінності” різняться залежно від вектора наукового пошуку та контексту. У психології “цінність” визначається як значущість для людей тих чи тих матеріальних, духовних чи природних об’єктів та явищ, їх відповідність основним потребам суспільства та індивіда. У соціології “цінність” – це властивість суспільного предмета задовольняти певні потреби соціального суб’єкта (індивіда, групи людей, суспільства). Цінність у цьому розумінні характеризує соціально-історичне значення для суспільства й особистісний смисл для людини певних явищ дійсності.

М. С. Каган даючи оцінку поняттю “цінності” зазначає про його емоційно-рефлексивну й регуляторну функції. Цінність автор розглядає як внутрішній, емоційно освоєний суб’єктом орієнтир його діяльності [2]. Тому цінність сприймається суб’єктом як його власна духовна інтенція. Роль цінностей у суспільному й культурному житті двовимірна, вона виявляється у суб’єктно-об’єктних та міжсуб’єктних відносинах. Цінності скеровують, орієнтують та регулюють стосунки людей.

Поняття “цінність” розглядається неоднозначно, зокрема в аспекті значущості предмета або явища для людини (соціальної групи), у ролі вищих життєвих принципів, ідеалів і норм поведінки, на які орієнтується особистість і суспільство. Цінність не може існувати як без об’єкта (предмета), що належить до зовнішнього світу, так і без суб’єкта (особистості), оскільки саме в оцінці останнього явище виступає цінним або нецінним. Цінність реалізується через ставлення, у межах реального суб’єкт-об’єктного відношення. Цінність безпосередньо пов’язана з діяльністю, що дозволяє орієнтуватися особистості в ціннісному полі. Цінності багато в чому визначають поведінку людини і є її регулятором.

Професійні цінності – це складне особистісне утворення, що поєднує у собі цілі, мотиви, ідеали, установки й інші світоглядні характеристики особистості, що є основою її ціннісних смислів і орієнтацій.

Професійні цінності є також системою когнітивних утворень, поєднаних з емоційно-вольовим механізмом, внутрішнім орієнтиром особистості, що спонукає і спрямовує мотиви,

професійні дії й учинки особистості, визначає аксіологічний характер її професійної діяльності.

Необхідність формування професійної культури викладачів закладів вищої освіти зумовлена зростаючими вимогами до рівня загальнокультурної, спеціальної та педагогічної підготовки фахівців, потребами в постійній професійній самоосвіті й самовихованні, підготовкою до професійного компетентного входження до ринку праці, що потребує готовності й уміння педагогів утілювати в життя гуманістичні ідеї, становлення системи сучасних і соціально значущих цінностей у структурі особистості, здатності створювати й передавати цінності.

Звернення уваги науковців на професійну особистість та культуру викладача зумовило необхідність заповнення певних лакун у дослідженнях із цього питання. У педагогічній науці отримала розвиток нова галузь наукового пізнання – педагогічна аксіологія, що займається вивченням цінностей освіти, їхньою природою, функціями і взаємозв’язками.

Поняття “аксіологія” було запропоновано французьким філософом П. Лапі на початку ХХ століття та позначало галузь філософії, що досліджує ціннісну проблематику. Важливі методологічні позиції, які засновані на вивченні цінностей ученими різних філософських шкіл, дозволяють вибудувати основи сучасної аксіологічної освіти, бо саме цінності мають велику силу та сприяють створенню нового світу культури.

Суть педагогічної аксіології визначається специфікою педагогічної діяльності, її соціальною роллю і особистісно утворюючими можливостями. Аксіологічні характеристики педагогічної діяльності відображають її гуманістичний зміст. Отже, педагогічні цінності – це ті її особливості, що дозволяють не лише задовольняти потреби педагога, але й є орієнтирами його соціальної та професійної активності, спрямованої на досягнення гуманістичних цілей [5].

Існують різні підходи до класифікації професійних цінностей, насамперед педагогічних.

З. І. Равкін відокремлює чотири групи цінностей: соціально-політичні, інтелектуальні, моральні і власне цінності професійної педагогічної діяльності. Автор вважає, що цінності, які розуміють як мету, умову, засаду розвитку освіти в цілому, взаємопов’язані між собою й утворюють фундамент педагогічної системи [4].

І. Ф. Ісаєв пропонує іншу класифікацію професійних цінностей педагога, а саме:

- цінності-цілі – цінності, що розкривають значення й смисл цілей професійно-педагогічної діяльності педагога;

- цінності-засоби – цінності, що розкривають значення способів і засобів здійснення професійно-педагогічної діяльності;

- цінності-ставлення – цінності, що розкривають значення й сенс ставлень як основного механізму функціонування цілісної педагогічної діяльності;

- цінності-знання – цінності, що розкривають значення й сенси психолого-педагогічних знань під час здійснення педагогічної діяльності;

- цінності-якості – цінності, що розкривають значення й сенс властивостей особистості вчителя, що виявляються в спеціальних здібностях: здатності до творчості, до проектування власної діяльності й передбачення її результатів [1]. Дослідник також відокремлює декілька рівнів існування педагогічних цінностей: суспільно-педагогічні, професійно-групові й індивідуально-особистісні. Суспільно-педагогічні цінності відображають соціальний рівень і сконцентровані в суспільній свідомості. Ці цінності подано у вигляді ідей, норм і правил, що регламентують виховну діяльність у межах суспільства. Професійно-педагогічні цінності охоплюють концепції, норми й ідеї, що лежать в основі професійно-педагогічної діяльності й регулюють її [1].

Саме такою є цілісна система, що має відносну стабільність й повторюваність та є орієнтиром для певних професійних груп. Індивідуально-особистісні цінності є складним соціально-психологічним утворенням, що відбиває цільову й мотиваційну спрямованість. Сукупність ціннісних орієнтацій подано системою когнітивних утворень у поєднанні з емоційно-вольовою складовою. Ця система виступає як внутрішній орієнтир особистості, асимілюючи суспільно-педагогічні та професійно-педагогічні цінності.

Цінність з точки зору педагогіки розглядається як психопедагогічне в освіті, в основі якого лежить ставлення студента до середовища і самого собі. Дане відношення являє собою результат ціннісного акту особистості, що включає суб'єкт оцінки, оцінюваний об'єкт, рефлексію з приводу оцінки та її реалізації. В освітньому процесі ціннісні орієнтації виступають як об'єкт діяльності вихователя і вихованців.

Система ціннісних орієнтацій студентів завжди адекватна системі цінностей суспільства. Переоцінка цінностей, яка відбувається в суспільстві, тягне за собою зміни в ціннісних орієнтаціях вихованців. Сучасна соціальна ситуація розвитку студентів-менеджерів, їх пошук ціннісних орієнтирів обумовлюється все ще триваючою кардинальною переоцінкою цінностей у суспільстві. У зв'язку з цим все більшого значення надається

педагогічному процесу в області розвитку гуманістичних ціннісних орієнтацій вихованців.

Педагогічні цінності, як і будь-які інші духовні цінності, стверджуються у житті не спонтанно. Вони залежать від соціальних, політичних, економічних відносин у суспільстві, які багато в чому впливають на розвиток педагогіки і освітньої практики. Причому ця залежність не механічна, так як бажане і необхідне на рівні суспільства часто вступають у протиріччя [3].

Оволодіння педагогічними цінностями здійснюється в процесі педагогічної діяльності, в ході якій відбувається їх суб'єктивація. Саме рівень суб'єктивації педагогічних цінностей є показником особистісно-професійного розвитку педагога.

Категорія цінності застосовна до світу людини і суспільства. Поза людини і без людини поняття цінності існувати не може, тому що воно являє собою особливий людський тип значущості предметів і явищ. Цінності не первинні, вони є похідними від співвідношення світу і людини, підтверджуючи значимість того, що створила людина в процесі історії. У суспільстві будь-які події так чи інакше значимі, будь-яке явище виконує ту чи іншу роль. Однак до цінностей відносяться тільки позитивно значимі події та явища, пов'язані з соціальним прогресом.

Таким чином, педагогічні цінності утворюють основу професійної культури педагога й визначають архітектоніку аксіологічної тканини освітнього простору. Педагогічна аксіологія розкриває принципи, способи, методи, що спрямовані на вдосконалення ціннісної сфери освіти. Одним із способів передавання та формування у викладача педагогічних цінностей є професійна підготовка. Саме професіоналізм вбирає в себе систему знань і вмій, здатність і потребу в удосконаленні своєї праці, готовність до змін, та нестандартність мислення.

Список літератури

1. І. Ф. Ісаєв, *Профессионально-педагогическая культура преподавателя: учебн. пособие для студ. высш. учеб. заведений*, Москва: Академия, 2002.
2. М. С. Каган, *Философская теория ценностей*. СПб.: ТОО ТК "Петрополис", 1997.
3. О. М. Копилова, "Формування професійних цінностей студентів у процесі навчання педагогічних дисциплін у вищих навчальних закладах", дис. канд. пед. наук, Кіровоградський держ. пед. ун-т ім. В. Винниченка, Кіровоград, 2012.
4. З. И. Равкин, "Конструктивно-генетическое исследование ценностей образования – одно из направлений развития современной отечественной педагогической теории", *Образование: идеалы и ценности (историко-теоретический аспект)*, Москва: ИТОиП РАО, с. 4-12, 1995.
5. В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, и Е. Н. Шиянов, *Введение в педагогическую аксиологию: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений*, Москва: Издательский центр Академия, 2002.

SOCIAL PROGRESS OF THE SOCIETY

The meaning of the scientific truth is to present the logics of the scientific matters that can be proved by help of independent science. In the reality of innovation and entrepreneurship today, the picture is partly characterized by political propaganda, media influence, myths, and un-democratic, non-liberal or non-scientific state funded and controlled academic approaches to the science of innovation and entrepreneurship. In particular, one matter is more urgent than others that come to our consciousness. That is gender. What role does gender play in entrepreneurship, and can we find any traces in the history of entrepreneurship that can throw any light on the matter based on international independent science? The research goal of the article is to determine if gender other than the male has played a role in the scientific history of entrepreneurship and to analyze the meaning of gender as a determining factor of the science of innovation and entrepreneurship of today. The novelty of the topic and its urgent solutions are linked to the flourishing occurrence of the gender phenomenon in society.

The action of the entrepreneur is entrepreneurship. Entrepreneurship is the carrying out of new combinations, which constitutes the innovation. The science and history of entrepreneurship dedicates that mission to the male. Back in time, the scientists had only two options to determine the biological sex of the entrepreneur, male or female. Policy, religion, culture and tradition set the norms and standards of the day, both legally and socially, determining the role holder. Times have changed, even though if not over the whole world. The last two to three generations or so, in the western world, voices have been heard to promote feminism, equality, human rights, individual personal freedom and personal economic freedom, full participation in society, abolishing of the glass roof, and finally a diversified gender spectrum. Why only the male, why not also the female in the role as the entrepreneur, are questions that occupy all strata of society. The questions are shortcoming, today we have a wide spectrum of genders, which are not covered by the approach. The idea that the entrepreneur is not only a man, but could even be a female, has had significant impact on the individual as well as on the entire population. Strong and good role models of female business entrepreneurs and social entrepreneurs are hard (almost impossible) to find. They have to be created. Politicians, belief system leaders, media,

NGOs and others have imputed stories about female business entrepreneurs and social entrepreneurs, and they are all based on equality in the economic system. However, the market and the economic system is not operating based on equality. To compensate the facts, politicians, governments, religious structures, media and individuals have engaged in promoting women as entrepreneurs by huge variations of means. Political programs, huge budgets based on taxpayers' money, empowering of women, media propaganda, intervention in pupils' education to promote women as entrepreneurs, lure and force women to start enterprises, entrepreneurship competitions etc. are only a fraction of all activities put forward to build a new historical platform in the development of entrepreneurship. Furthermore, politicians and governments are willing to go much further, likewise academia. To meet the challenges in the reality, governments make their own political and administrative definitions on crucial words and expressions rooted in the scientific history of entrepreneurship. In Norway, the official governmental definition of social entrepreneurship is about developing new networks across professional fields and business models and working together in new ways. Making networks and being together is something women at all times have been doing, it is a feminine activity, and it is irrelevant in innovation management philosophy. In Germany, social entrepreneurship is politically defined as to address social challenges with innovative and entrepreneurial approaches. In the UK, social entrepreneurship is mainly a business created to carry out social benefits for social purposes, in the EU, social enterprises occupy themselves with making a social impact rather than making a profit, and in Ukraine, social entrepreneurship is to achieve social outcomes and gaining tax cuts. The critiques of women empowerment has been widely heard. Why is almost all activities, programs and money spent concentrated on turning poor, underclass women into business start-ups that are focusing on hairdressing, sewing and floor cleaning exclusively? The actual situation of the empiricism of innovation and entrepreneurship is characterized by myths.

References

1. J-U. Sandal, "How innovation maintains and develops democracy", *Economic Annals-XXI*, 165(5 – 6). p. 23 – 26, 2017.
2. J-U. Sandal, *Jakten på Entreprenøren*. Stockholm: Almqvist & Wiksell. 2003.

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ КІЛЬКОСТІ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ НА ПРИВАБЛИВІСТЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Процес модернізації системи освіти в Україні спрямований на забезпечення її доступності та якості. Відповідно до Закону України “Про освіту” право на освіту гарантується незалежно від віку, статі, раси, стану здоров’я, інвалідності, громадянства, національності, політичних, релігійних чи інших переконань, кольору шкіри, місця проживання, мови спілкування, походження, соціального і майнового стану, наявності судимості, а також інших обставин та ознак [1].

Інтернаціоналізація та транснаціоналізація вищої освіти зумовлена глобалізаційними процесами та активним впровадженням інформаційних технологій, що реалізуються через напрями [4]:

залучення на навчання іноземних студентів як один із шляхів забезпечення трудового потенціалу країни та підвищення конкурентоспроможності вищої освіти;

організація зарубіжних філіалів, які можуть здійснювати освітню діяльність на умовах франчайзингу (закордонний ВНЗ видає місцевому навчальному закладу дозвіл на використання навчальних програм та видачу своїх дипломів); програм – “близнюків” (у обох ВНЗ студенти одних і тих же курсів займаються за однаковими підручниками і складають однакові екзамени, при цьому викладають їм, як правило, місцеві викладачі); взаємного визнання програм тощо;

«експорт освітніх послуг», під яким розуміють комплекс організаційних заходів суб’єктів національної системи освіти по реалізації на комерційній основі освітньої послуги споживачу як на території країни, так і за її межами з метою задоволення потреб іноземного споживача – замовника послуги;

підвищення міжнародної репутації та конкурентоспроможності університетів, в яких виокремлюють здатність вищого навчального закладу забезпечити належну якість підготовки фахівців відповідного напрямку і спеціальності; здатність студентів даного навчального закладу опанувати необхідні професійні знання та вміння; здатність роботодавців реально оцінити підготовленість випускників вищих навчальних закладів до відповідної професійної діяльності;

реалізація програм дистанційної освіти, що дає можливість забезпечувати передачу і засвоєння знань, сприяти формуванню умінь, навичок і способів пізнавальної діяльності людини, які відбуваються при опосередкованій взаємодії

віддалених один від одного учасників навчання у спеціалізованому середовищі, яке створене на основі сучасних психолого-педагогічних та інформаційно-комунікаційних технологій.

Поряд з цим, посилення тенденцій світової глобалізації призводить до згладжування кордонів між країнами світу, що в свою чергу спричиняє масові міграційні процеси, у тому числі і освітню міграцію.

В сучасному світі молодь знаходиться у пошуку можливостей отримати актуальні та якісні знання задля майбутнього працевлаштування з метою покращення рівня життя.

За часи незалежності України її вищі навчальні заклади були привабливі для іноземних студентів. На рис. 1 наведено динаміку зміни кількості іноземних студентів за 2011 – 2018 рр.



Рис. 1. Кількість іноземних студентів в Україні за 2011 – 2018 рр.

(побудовано на основі джерела [3])

Отже, виходячи з даних рис.1 можна спостерігати тенденцію до зростання кількості іноземних студентів у вищих навчальних закладах країни. Однак, у 2014 р. порівняно з 2013 р. відбулося значне зниження кількості іноземних студентів. Це в першу чергу пов’язано з початком зовнішньої агресії на території України, що по об’єктивним причинам змусило відкласти навчання іноземними студентами в ВНЗ України. У 2018 році в Україні навчається 75 605 іноземних громадян з 154 країн світу.

Слід зазначити, що в вищих навчальних закладах України створюються привабливі умови навчання. Перш за все, можливість обрати мову освіти. В Україні іноземці здобувають освіту трьома мовами – українською, англійською та російською. На кожну мову припадає третина студентів, які здобувають вищу освіту в країні.

Вищі навчальні заклади України надають освітні послуги за напрямками [3]: основне навчання (87,47%), мовна підготовка (9,61%), післядипломна освіта (1,96%), програми академічної мобільності (0,04%), аспірантура/докторантура (0,92%).

В українських навчальних закладах у 2018 році найбільшу кількість іноземних студентів займають громадяни Індії, хоча у попередні роки Азербайджан посідав перше місце за кількістю громадян, які обрали Україну для здобуття вищої освіти.

На рис. 2. наведено частку студентів за країною походження, що перевищує значення 5 %.



Рис. 2. Питома вага іноземних студентів за країною походження у 2018 р.
(побудовано на основі джерела [3])

Аналіз даних рис. 3 дає змогу зробити висновок, що в Україні близько 20% із загальної кількості іноземних студентів – це студенти з Індії, майже 10% з Марокко.

Найпопулярніші спеціальності серед іноземних студентів, якщо брати у відсотковому еквіваленті, то 45% здобувають вищу освіту за медичними спеціальностями, це лікувальна справа, стоматологія, медицина та фармація. Популярними також є менеджмент, право, економіка і будівництво. Також, слід зауважити, що щорічно зростає кількість ВНЗ, які здійснюють навчання іноземних громадян (рис. 3).

Найпопулярнішими за кількістю іноземних студентів є Харківський національний медичний університет (5,5 тис. іноземних студентів) та Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (4,3 тис.), а також Одеський національний медичний університет, Запорізький державний медичний університет та Національний медичний університет імені Богомольця. Найбільше іноземних студентів навчається у Харкові – майже 20 тис., у Києві – 14 тис. та Одесі – 7,5 тис [3].

Отже, для України залучення іноземних громадян у освітній простір дає ряд переваг: економічні вигоди, що виявляються у зростанні

фінансових надходжень до країни у формі оплати за навчання, відповідно, податкових надходжень до державного бюджету;

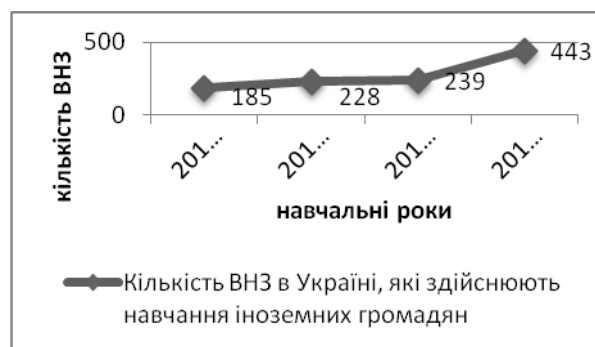


Рис. 3. Кількість ВНЗ в Україні, які здійснюють навчання іноземних громадян
(побудовано на основі джерела [3])

зростання попиту на послуги ВНЗ у країнах приймання мігрантів, що сприяє розширенню асортименту освітніх послуг, зростанню можливостей працевлаштування для тамтешніх викладачів;

інтеграція національних ВНЗ до міжнародної освітньої спільноти, обмін досвідом у сфері науково-педагогічної діяльності; зростання інноваційного складника освіти та технічного вдосконалення освітнього процесу;

можливість омолодити структуру населення, інтелектуалізувати людський капітал країни, поповнити економіку кваліфікованими спеціалістами, що сприятиме економічному та науково-технічному розвитку країни.

Список літератури

1. Закон України “Про освіту” (Прийняття від 05.09.2017. Набрання чинності 28.09.2017). [Електронний ресурс]. Доступно: <https://ru.osvita.ua/legislation/law/2231/> Дата звернення: Берез. 16, 2019.
2. Державна служба статистики України. Статистична інформація. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: Берез. 16, 2019.
3. Міністерство освіти і науки України Український державний центр міжнародної освіти. Іноземні студенти [Електронний ресурс]. Дата звернення: Берез. 16, 2019.
4. Г. В. Товканець, “Тенденції розвитку європейської вищої освіти на початку XXI століття” *Науковий вісник Мукачівського державного університету*, №3, с. 28 – 32, 2015. Доступно: http://msu.edu.ua/visn1/wp-content/uploads/01_15/8.pdf. Дата звернення: Берез. 16, 2019.

РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОДІЇ ІЗ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Сучасний ринок праці України характеризується дисбалансом між попитом та пропозицією робочої сили, який відображається у професійно-кваліфікаційній невідповідності.

Нові робочі місця загалом світі динамічно створюються в різних сферах підприємницької діяльності і зокрема у сфері дрібного бізнесу, адже в його розвитку міститься великий потенціал. Не менш важливим є зв'язок програм зайнятості та основних тенденцій ринку праці із закладами вищої освіти (ЗВО), які по факту є постачальником робочої сили. Саме тому взаємозв'язок ринку праці та ЗВО є досить актуальним напрямком розвитку сучасної політики зайнятості.

Метою даного дослідження є аналіз основних напрямів виявлення даної взаємодії та висвітлення існуючих проблем у даному аспекті державної політики зайнятості.

Теоретико-методологічні та прикладні аспекти ринку праці досліджували багато вчених. Зокрема, вагомий внесок у дослідження сутності, особливостей формування та перспектив розвитку ринку праці в Україні здійснили вітчизняні вчені-економісти О. Амосов, С. Бандур, Д. Богиня, В. Геєць, О. Герасименко, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Г. Завіновська, Е. Лібанова, Г. Мімандусова, С. Мочерний, В. Онікієнко, М. Руженський, М. Синюченко, А. Чухно та ін.

Слід зауважити, що сучасний стан ринку праці ускладнюється негативними демографічними процесами (зростає смертність і знижується народжуваність внаслідок міграції молодих людей і молодих сімей за кордон), що викликає негативні структурні зміни у сфері трудових ресурсів. Демографічна ситуація в цілому по країні і, особливо у малих містах та селах за роки незалежності негативно відбилася, в першу чергу, на статевовіковому складі: значно зріс відсоток людей старшого, пенсійного та перед пенсійного віку і знизився молоді. Ці процеси суттєво залежні від стану економіки (виробництва і споживання), і безпосередньо впливають на ринок праці і пенсійне забезпечення. Зараз ситуація на ринку праці показує, що [2]:

- а) став високим рівень безробіття;
- б) його термін збільшився від 4-х місяців до року (через відсутність робочих місць);
- в) зросла кількість заявок на робочі професії (бетонників, дорожніх робітників, мулярів-каменярів, електрогазозварників, токарів, сантехніків, швачок, слюсарів, електромонтерів, водіїв тощо).

Також затребувані працівники сфери послуг (продавці, кухарі, офіціанти, перукарі, охоронці тощо), у сільськогосподарському секторі – агрономи, трактористи та робітники з обслуговування сільськогосподарських машин;

г) значно знижена потреба у спеціалістах з вищою освітою – економістах, юристах, вчителів, лікарях (виключення становлять ІТ фахівці).

У свою чергу ринок освіти є домінантою в системі відтворення суспільного інтелекту, отримання та поширення нових знань. Тому його необхідно розглядати у трьох аспектах: з позицій освітньої системи; з позицій освітнього процесу; з позицій освітнього результату. У суспільній площині ринок освіти виступає центром науки та культури, який задовольняє не лише індивідуальні інтелектуальні потреби, здійснює підготовку (перепідготовку) та підвищення кваліфікації кадрів, а й сприяє виробництву та поширенню нових знань. Як підсистема ринкової економіки ринок освіти виконує роль виробника інтелектуальної та інтелектуальноємної продукції, що забезпечує постійне та безперервне оновлення ресурсної бази виробництва, удосконалення якості суспільного інтелекту, науково-технічний розвиток суспільства, соціально-економічні зміни в якості життя [1].

Великою проблемою стало працевлаштування молодих людей віком 16 – 25 років. Тобто випускник ЗВО отримавши відповідні знання втрачає можливість належно сформувати вміння та навички через брак робочих місць або небажання роботодавців брати на роботу працівників без належного досвіду роботи. Виникає певний дисбаланс в очікуванні молоді на ринку праці та потреб роботодавців: останні бажають мати на робочому місці молодого фахівця із солідним досвідом роботи, а молодь, в свою чергу, не може набути відповідного профільного досвіду саме через відмові роботодавців.

Для України, як і для всього світу, типовою є тенденція подвійного перевищення молодіжного безробіття щодо загального його рівня та складності пошуку першого робочого місця. Гальмування процесів ефективного працевлаштування випускників навчальних закладів професійної освіти відбувається внаслідок [3; 6]:

- 1) недостатньої поінформованості старшокласників про ситуацію на ринках праці та освіти, що ускладнює вибір професій, які відповідають поточному та перспективному попиту на них;
- 2) нестачі необхідних навичок поведінки на

ринку праці, ведення переговорів з роботодавцями щодо можливостей працевлаштування та кар'єрного зростання;

3) незацікавленості навчальних закладів професійної освіти у проведенні профорієнтаційної роботи з абітурієнтами та студентами, а також у вивченні змін затребуваності працівників у розрізі конкретних професій та спеціальностей, рівня кваліфікації;

4) падіння престижу робітничих професій серед молоді;

5) неефективності кадрової політики переважної більшості підприємств (організацій), що проявляється у низькій зацікавленості роботодавців щодо забезпечення умов підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників;

6) відсутності механізму узгодження потреб безробітних та незайнятих громадян у навчанні та перенавчанні відповідно до прогнозів соціально-економічного розвитку;

7) посилення невідповідності попиту на робочу силу та її пропозиції як за професійно-кваліфікаційними ознаками, так і за якісними характеристиками.

Об'єктивними передумовами необхідності встановлення взаємодії суб'єктів ринків праці та освіти є [5]:

по-перше, обмеженість часом та простором обох ринкових систем. Як відомо, процеси взаємодії ринків праці та освіти спрямовані на подолання дисбалансу попиту та пропозиції на працю, що досягається лише у процесі постійного моніторингу обох ринкових систем, який дає змогу розглядати у динаміці минуле, теперішнє та майбутнє функціонування цих ринків;

по-друге, динамічність та взаємозалежність ринків праці та освіти. Характер взаємодії ринків праці та освіти зумовлений циклічністю й розвитком економіки, що відображає галузеву структуру виробництва у професійній структурі робочої сили. Таким чином, неврахування поточних і перспективних потреб економіки системою освіти, ще більше посилюватиме дисбаланси у попиті й пропозиції праці;

по-третє, неможливість саморегуляції обох ринків. Диверсифікація цих ринкових структур, зростаючі протиріччя між суб'єктами ринків, а також численні зовнішні й внутрішні чинники ускладнюють збалансування попиту і пропозиції праці. Тому, обидві ринкові структури вимагають регулювання з боку держави;

по-четверте, необхідність використання специфічних важелів, здатних гармонізувати ринки праці та освіти. Вона проявляється у потребі розробки та використання певного методичного інструментарію щодо пошуку розв'язання дисбалансу у попиті й пропозиції на працю, зокрема прогнозування потреб у кваліфікованих кадрах на середньострокову перспективу та складання балансів попиту й пропозиції робочої сили;

по-п'яте, потребою консолідації зусиль

зацікавлених сторін, яка визначається необхідністю узгодження поведінки всіх суб'єктів на шляху вирішення проблеми забезпечення своєчасної та якісної підготовки (перепідготовки) й підвищення кваліфікації кадрів в умовах інноваційного вектору розвитку національної економіки.

Якщо оцінювати взаємодію ринків праці та освіти з позицій національних інтересів, то її варто розуміти як узагальнену форму співпраці всіх її суб'єктів з метою задоволення потреб у кваліфікованій робочій силі, збалансуванні попиту та пропозиції за освітньо-професійними характеристиками та посиленні конкурентоздатності робочої сили на зовнішніх ринках.

Від злагодженої взаємодії суб'єктів ринків праці та освіти залежить становлення й розвиток сучасного людського капіталу, формування ефективної зайнятості на ринку праці, реалізація основних пріоритетів інноваційного та соціально-економічного розвитку.

Максимальне задоволення суспільних потреб вимагає певної видозміни потреб у послугах ринку освіти та сфері прикладання праці та досягнення раціональної поведінки всіх суб'єктів взаємодії.

Звідси, постає необхідність у забезпеченні повноцінного функціонування системи взаємодії суб'єктів ринків праці та освіти, яка по можливості максимально враховуватиме інтереси всіх сторін.

Список літератури

1. С. С. Гринкевич, "Формування системи та структури інституційного забезпечення реалізації державної політики розвитку і реалізації трудового потенціалу", *Бізнес Інформ*, № 7, с. 67 – 72, 2015.
2. Л. М. Ільч, "Державне регулювання взаємодії ринків праці та освіти", *Вчені записки Харківського інституту управління*, № 34, с. 363 – 370, 2013.
3. В. П. Антонюк, "Вища освіта України у системі відносин ринку праці", *Економічний вісник Донбасу*, № 2(40), с. 132 – 137, 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/87865>. Дата звернення: Берез. 21, 2019.
4. Н. А. Азьмук, "Взаимодействие рынков труда и высшего образования в контексте развития цифровых технологий", *Demography, Workforce Economy, Social Economy and Policy. Economic Annals–XXI*, № 7 – 8(1), с. 98 – 101, 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: http://soskin.info/userfiles/file/2015/7-8_1/Azmuk.pdf. Дата звернення: март 21, 2019.
5. В. Г. Кремень, *Вища освіта в Україні* Київ, Україна : Знання, 2005.
6. "Вища освіта крізь призму ринку праці", *Вече : журн. Верховної Ради України*, № 6, 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://veche.kiev.ua/journal/> Дата звернення: Берез 21, 2019.
7. І. О. Давидова, *Чинники успішного працевлаштування за фахом : навч.-метод. посіб. для студентів напряму підготовки 0305 "Економіка та підприємництво"*, Харків : ХДУХТ, 2015. 100 с.

THE PROBLEM OF MONITORING THE QUALITY OF EDUCATIONAL PROCESS

This brief communication deals with the main approaches to the problem of monitoring the quality of educational process in Ukraine's higher educational institutions, highlights the importance and necessity of further research of this problem, its topicality in the light of increasing competition at the world's market of educational services. Based on the analysis of scientific researches in this field and own pedagogical experience possible directions of improvement and modernization of quality of monitoring educational process at a higher educational institution are made based.

Ukraine's educational system does not differ from multistage educational systems of other countries. It includes the following stages: preschool education, school, the system of field-specific and higher education, and postgraduate education. Let's consider the problems of monitoring the quality of education in the higher education system since this stage is the most important. This statement is justified by the fact that a student is a former school pupil who set sail 'free floating' having lost the familiar school monitoring, that is why his/her adaptation to the new conditions is complicated on its own, besides, providing quality educational services of high standards (with the increasing number of foreign students) is not only proceeds to the country's budget but also its ratings at the world's market.

In contemporary context most Ukrainian higher educational institutions received considerable autonomy in terms of implementing various educational programs and choosing an educational path in the learning process. But on the other hand, liberty of choice may not always be a positive factor as the freedom in choosing curricula throws into sharp relief the problem of introducing the system of monitoring learning process. It is also obvious that the system of monitoring cannot be the same for all educational institutions due to the variety of curricula, teaching methods and techniques; however some of its fundamental principles should have a common base.

Any system of control quality is a complex of regulatory documents which specify the techniques, ways and methods of work of all the participants of process: teachers and students on condition of further enhancement and increase of educational process quality as well as professional competence of all educators at the system of higher education. This system should meet the needs not only of students and teachers, but first of all take into account the demand from future employers and the labour market.

The problem of developing a good-quality system of educational process monitoring is of paramount

importance for Ukraine nowadays. Such a system that can not only monitor the educational activity of an individual educational institution but also determine the direction of its progressing as a whole.

It should be mentioned that the problem of monitoring quality of education is not new in the system of the Ukrainian higher education either. Some key moments of it are reflected in the researches of V. Bespal'ko, V. Simonov, O. Ivashchenko and G. P. Kabanov, A. Yu. Samkova, [1], G. Lavrentyev [2], I. Sokolova [3] etc.

According to the article 11 of UNESCO World Declaration defines the quality of a learning process as a complex structure based on the interaction of many processes: a learning process, a process of interaction between teachers and students etc. However, the standard of a learning process depends, first of all, on the level of teachers' qualification, students, post-graduates, as well as material support of higher educational institutions [4].

It is well known that educational process at a higher educational institution is quite a complicated process whose success and results are influenced upon by a lot of factors. That is why, unfortunately, it is impossible to create some consistent, let alone universal model. But according to the conducted observations, monitoring systems which will be discussed below can be considerably improves the results.

So, the system of monitoring the quality of the learning process can be divided conventionally into two parts.

The first one can be conventionally defined as external monitoring because it can include all kinds of monitoring the quality of the educational process in a higher educational institution on the part of the state: syllabuses, standards, which form the requirements for education, the availability of licenses, monitoring on the part of the Ministry of Education, attestation and certification of higher educational institutions [5, 7].

It is described above monitoring that forms the 'appearance' of a higher educational institution – its ratings, popularity, level, strategy and areas of development. One cannot but notice that such system of monitoring is not ideal and has considerable drawbacks. First of all, it is the selectiveness of monitoring i.e. all higher educational institutions, faculties and years of study cannot be monitored at the same time. Secondly, this monitoring system is more global and comprehensive, consequently less flexible, so it does not allow to find drawbacks quickly and adequately and react to them. Therefore, we can say that such

monitoring is of more stimulating and correcting character for higher educational institutions and guides their development within a more or less unified educational system on the whole.

The second part of monitoring enables the educational institution itself to spot its weak points, carry out various kinds of diagnostics with the purpose of eliminating the drawbacks. That is the approach to the system of monitoring that corresponds to the main requirements of Bologna educational system which clearly states that they are the principles of autonomy of each educational institution and responsibility for the level of students' training that each educational institution should rely on. Thus, this part of monitoring of the system of education quality should be worked out by the educational institution itself, and, of course, it should be carried out on a regular base and its main area of focus should be determining the dynamics and strategy of the development of a higher educational institution. So, this component of monitoring, that can be both organized and realized directly based on the needs of a higher educational institution itself, which is more important and more flexible. And modernization of this very part can provide the most immediate and most significant results which will allow to take into account, monitor, improve and develop all sides of future specialists' training. I think, that the monitoring system should not only be focused on a student, but also on a teacher and its functions should not include only control but also help for a teacher in determining the main areas of work with a student. Thus, for instance, one of the suggested models could be a model which comprises:

➤ entrance control

(performed to find out initial knowledge and diagnose a student's readiness for studying one or another subject);

➤ current control

(performed to monitor students' knowledge at each learning stage);

➤ theme-based control

(to evaluate the level of knowledge on one topic or another);

➤ midterm control

(performed both at the end of each module and at the end of a semester or upon completing studying a subject);

➤ summative control

(can be both a credit, an examination, diploma or research work, besides, such form of control can include more than one subject);

➤ remaining knowledge control

(performed after a while after studying the subject).

It is also worth paying attention to the falsity of a very common viewpoint that this is the student's progress which is the direct consequence of teachers' high qualification, and vice versa – his/her failure is faculty members' poor work as the problem of 'poor academic performance' of an individual student is quite often the result of a different social component. Unfortunately, there can be a great number of reasons 'not to study' or 'not to do well': from not being able to study as a result of lacking inborn aptitude and not being interested in studying to some unsolved personal problems or family problems and material difficulties.

Some scholars, while developing monitoring scales, believe that they should not be limited only by the field of learning activity but should take into account all types of students' activities including community work [6].

Generalizing all the above mentioned, we can say that the monitoring systems should not only perform monitoring but also help faculty members, find optimal ways of developing educational process, substantiate and develop new syllabuses, areas of research, methods and techniques, control and correct the level of knowledge acquired by students in a timely manner as well as develop students' both personality and professional competences.

References

1. G. P. Kabanov, and A. Yu. Samkova, "Povyshenie kachestva obucheniya v vuzah v usloviyah kompetentnostnogo podhoda", *Lesnoj i himicheskij kompleksy – problemy i resheniya: sb. st. po materialam Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii posvyashchennoj 80-letiyu SibGTU*, Krasnoyarsk: SibGTU, 2010/
2. G. V. Lavrent'ev, N. B. Lavrent'eva, N. A. Neudahina, *Innovacionnye obuchayushchie tekhnologii v professional'noj podgotovke specialistov*, Barnaul: Izd-vo AltGU. CH. 2, 2004.
3. I. Yu. Sokolova, and G. P. Kabanov, *Kachestvo podgotovki specialistov v tekhnicheskom vuze i tekhnologii obucheniya. Uchebnoe posobie dlya pedagogov, aspirantov, magistrantov*. Tomsk: Izd-vo TGPU, 2003.
4. Vsemirnaya deklaraciya o vysshem obrazovanii dlya XXI veka: podhody i prakticheskie mery [Online]. Available: <http://www.sde.ru/files/t/pdf/5.pdf>. Accessed on: Marth 20, 2019.
5. Zakon Ukraïni "Pro vishchu osvitu" [Online]. Available: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.926.20&nobreak=1>. Accessed on: Marth 20, 2019.
6. V. A. Fedorov, and E. D. Kolegova, *Pedagogicheskie tekhnologii upravleniya kachestvom professional'nogo obrazovaniya: Ucheb. Posobi,e* Ekaterinburg: Izd-vo GOUVPO "Ros. gos. prof.-ped. un-t", 2007.
7. В. С. Пономаренко, *Проблеми підготовки компетентних економістів та менеджерів в Україні*, Х.: ВД "ІНЖЕК", 2012.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Тенденції інформатизації та комп'ютеризації суспільства обумовлюють зміну вимог до фахівців та забезпечення якості освітніх послуг, які їм надаються в навчальних закладах. В сучасних умовах розвитку суспільства зростає значення освіти, в глобалізованому світі отримання престижної, високооплачуваної роботи неможливо без володіння новітніми навичками, фаховими знаннями, професійними компетенціями. Без розвитку системи освіти неможливе забезпечення гідного рівня життя громадян країни.

Спеціалісти Світового банку відмічають, що економічне зростання автоматично не призводить до такого ж зростання зайнятості, але, тим не менш, створення робочих місць відіграє ключову роль в досягненні цілей ліквідації бідності і прискороного забезпечення добробуту для всіх на стабільній основі. Для бідних і соціально незахищених робочі місця є основним засобом позбавлення від бідності [1, с. 16]. Таким чином освіта виступає чинником забезпечення гідного рівня оплати праці та гарантії стабільної зайнятості. Однак наявність освіти як такої ще не гарантує постійної зайнятості та високої заробітної плати. Знання та навички повинні відповідати вимогам часу та постійно оновлюватися. Тривалість навчання є важливим індикатором суспільного розвитку, який дозволяє порівнювати системи освіти різних держав та використовується як показник для міжнародних співставлень. Як зазначається в останній Доповіді про людський розвиток, якість навчання демонструє вражаючий прогрес. У 1990 р. середня тривалість навчання для дорослого населення в усьому світі становила 5,8 року; до 2017 р. вона збільшилася до 8,4. Так що сьогоднішні діти шкільного віку можуть очікувати, що пробудуть в школі на 3,4 року більше, ніж їх однолітки в 1990 р. [2, с. 10]. В усьому світові збільшується не тільки тривалість навчання, але і його якість, впроваджуються нові форми методи та технології навчання, адекватні швидким технологічним та суспільним змінам. Аналіз світових тенденцій занятості свідчить, що нові технології перетворюють набір навичок, необхідних для роботи. Знижується попит на менш кваліфікованих працівників, функції яких можна передоручити машинам. У той же час зростає попит на розвинені когнітивні навички, соціально-поведінкові навички, а також на поєднання навичок, які спричиняють здатність до адаптації. Ця тенденція, вже очевидна в розвинених країнах, починає проявлятися і в деяких країнах, що розвиваються [3, с. 6]. Отже, щоб освітній

потенціал, отриманий під час навчання, перетворився в засіб здобуття конкурентних переваг на ринку праці та став чинником забезпечення високого рівня доходу, потрібне його постійне оновлення та розвиток протягом всього періоду трудової діяльності. Практика розвинених країн показує, що без здійснення інвестицій в освіту неможливий розвиток економіки та отримання країною конкурентних переваг на світових ринках. Рівень державного фінансування системи освіти є відображенням державної політики із розвитку людського потенціалу. На рис. 1, рис. 2 представлено динаміку державних витратів України на освіту у відсотках до загальних витратів та до ВВП відповідно (побудовано на основі даних Державної служби статистики України [4]).



Рис. 1. Витатки на освіту, у % до загальних витратів



Рис. 2. Витатки на освіту, у % до ВВП

Як видно з рис. 1, 2 рівень державного фінансування освіти в Україні є вкрай низьким відповідно до вимог сучасного інформаційного суспільства, особливо це стосується вищої освіти, рівень фінансування якої знижується протягом останніх років і є суттєвим чинником зменшення вітчизняного науково-технічного та людського потенціалу. Окрім цього, існують інші проблеми розвитку системи освіти в Україні, а саме:

1) відстороненість освітніх установ одна від іншої і зосередження їх на здобутті власних

конкурентних переваг на ринку освітніх послуг та вирішенні своїх особистих завдань;

2) невідповідність напрямків наукових досліджень, що проводяться науковими установами, та програмам підготовки майбутніх фахівців;

3) зниження доступності освіти за рахунок підвищення вартості освітніх послуг та падіння рівня життя населення країни;

4) диспропорції на ринку праці внаслідок невідповідності попиту на робочу силу з боку роботодавців та пропозиції зі сторони спеціалістів на фахом, спеціальностями та рівнем підготовки;

5) дискретний характер освіти, виключення з освітньої системи на тривалий час, а іноді назавжди, великої кількості спеціалістів, які вже отримали певні знання та навички;

6) неефективні механізми державного фінансування системи освіти, спрямованість коштів на утримання навчальних закладів, а не на покращення результатів освіти, відсутність прозорості при встановленні вартості контракту.

Тому Україні в складних умовах глобалізації суспільства та відповідних технологічних зрушеннях в усіх секторах суспільного виробництва необхідно зосередити увагу на підвищенні якості системи освіти в цілому та наданні освітніх послуг зокрема.

По-перше, необхідно збільшити інвестиції в освітній потенціал населення країни. Це стосується всіх видів освіти (дошкільної, середньої, професійно-технічної, вищої та післядипломної). При нестачі державних фінансування особливої актуальності набуває створення дієвого механізму залучення коштів з інших джерел. Досвід розвинених країн свідчить про те, що на рівні з приватним інвестуванням у навчання, є значні перспективи у довгостроковому кредитуванні підприємствами та банківськими установами здобуття освіти.

По-друге, для розвитку системи недержавного фінансування освіти повинна бути розроблена відповідна нормативно-правова база, яка дозволить оптимально розподілити витрати та вигоди освіти між кредиторами та одержувачами коштів, надасть можливість специфікувати права власності на отримані освітні послуги та результати освіти.

По-третє, це державне стимулювання навчання протягом життя шляхом введення податкових пільг, а також часткового відшкодування вартості навчання з боку держави, що сприятиме підвищенню мотивації здобувати другу іншу освіту та підвищувати кваліфікацію протягом всієї трудової діяльності.

По-четверте, країна має сприяти розвитку сучасних систем комунікації та зв'язку, зокрема високошвидкісного Інтернету, що є необхідною передумовою ефективного функціонування сітьового бізнесу та забезпечення роботи з віддаленим доступом, оскільки така форма організації діяльності не лише створює нові робочі

місця, але й дозволяє залишати в країні висококваліфікований персонал, який може, не покидаючи свою державу, отримувати заробітну плату світового рівня.

По-п'яте, необхідна реалізація дієвого механізму зменшення нерівності та несправедливості в оплаті праці, особливо на державних підприємствах, коли необгрунтовано завищений рівень оплати праці окремих посадових осіб залежить не від кваліфікації, знань, отриманих навичок, рівня освіти, результатів роботи тощо, а встановлюється завдяки родинним чи корупційним зв'язкам, а тому не мотивує таку посадову особу на розвиток спроможностей, ефективну діяльність чи трудові досягнення.

По-шосте, потрібна реалізація дієвих заходів з ефективною соціальною політикою, яка повинна бути спрямована на створення робочих місць та забезпечення зайнятості, а не лише на надання соціальної допомоги, коли відсутність контролю щодо напрямків надання та використання державних виплат стимулює зловживання, махінації та неформальну зайнятість у тіншовому секторі.

По-сьоме, потребує окремої уваги система пенсійного забезпечення, а саме введення порогових значень для державних пенсій, що зменшить навантаження державного пенсійного фонду та дозволить забезпечити необхідний рівень пенсійного забезпечення для соціально незахищених верств населення, а також впровадження системи чіткого та прозорого нарахування пенсій за весь період трудової діяльності, що підвищить мотивацію осіб до офіційного працевлаштування. Реалізація вищенаведених пропозицій, на наш погляд, сприятиме розвитку не лише системи освіти в Україні, але й стимулюватиме діяльність ринку праці, формальну зайнятість протягом всієї трудової діяльності та дозволить зменшити певним чином трудову міграцію й розмір тіншового сектору економіки.

Список літератури

1. Всемирный банк. Годовой отчет – 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/P/IB/2015/10/01/090224b083119c07/1_0/Rendered/PDF/WorldBankAnnualReport02015.pdf. Дата обращения: Март 22, 2019.
2. Индексы и индикаторы человеческого развития: Обновленные статистические данные 2018 [Електронний ресурс]. Доступно: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_ru.pdf. Дата обращения: Март 22, 2019.
3. Доклад о мировом развитии 2019: Изменение характера труда. Всемирный банк [Електронний ресурс]. Доступно: <http://documents.worldbank.org/curated/en/469061544801350816/pdf/WDR-2019-RUSSIAN.pdf>. Дата обращения: Март 22, 2019.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/> Дата звернення: Бер. 22, 2019.

¹ Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic, Ukraine;² National Pharmaceutical University, Ukraine;³ Free University of Scania

EXAMINING THE DIFFERENCES IN ETHICAL IDEOLOGY BETWEEN BUSINESS AND NON-BUSINESS STUDENTS IN UKRAINE

Personal ideology as a set of values and beliefs have been considered to have a significant influence on decision-making of future professionals. Specifically, it may be argued that an individual's values may propel him or her to behave in an ethical or unethical manner (Baird & Zelin, 2007). Personal values and beliefs, although individualistic in nature, are largely influenced by societal and cultural factors and tend to vary across nations and professions (Lan et al., 2009). Research.

This study is based on the ethical ideology model that ascertains the relationship between socio-demographic factors and ethical ideology of students. Ethical ideology, or an individual's moral philosophy, is a set of beliefs, attitudes, and values that explains differences in ethical judgements (Forsyth, 1980, Forsyth, 1992, Marques, 2009, Singhapakdi, 2004), ethical perceptions, intention (Ferrell, 1986, Vitell, 2003), and moral reasoning (Wimalasiri, 2001).

The research sought to identify whether there is any difference in ethics of students who study two different programs (Business & Economics and Translation & Interpreting). In order to measure the level of ethical orientations we have employed one basic dimension Idealism designed by Forsyth (1980). Forsyth (1980; 1992) suggests that individual variations in approaches to moral ideology and behaviour might be conceptualized in terms of two basic dimensions: relativism and idealism, however relativism was omitted due to its slight significance in virtually all cases (Hartikainen & Torstila, 2004, Marques and Azvedo-Pereira, 2009). One explanation could be that moral reasoning and ethical behaviour hinge on the particular circumstances that expose students to heightened state of thinking, when the ones are able to assess the situation and the context, select a course of action (Bélanger, 2012).

The study used a self-administered survey. Our final sample included 228 students (109 enrolled in Business & Economics (B&E) program and 119 enrolled in Translation & Interpreting program (T&I). The data for this study was collected during February-April 2018. The research took place at the two universities: Kharkiv University of Humanities "People's Ukrainian Academy" and Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics.

The findings of this study show that well-being and gender are significant predictors of students' moral ideology. Female students of T&I program appear to be higher on Idealism than men ($\beta=.437$, $p<.05$) as well as

female students of B & E are more idealistic than men ($\beta=.660$, $p<.01$). Model 2 (T&I) also suggests that increased feeling of mental well-being (combination of positive affective states such as happiness and functioning with optimal effectiveness in individual and social life) results in a sound ethical awareness of T&I students that is consistent with the other research (Fernando & Chowdhury, 2010). The relationship is strong and positive ($\beta=.284$, $p<.01$).

The results also indicate that two variables (living single and age) make the difference to the ethical ideology of students (Table 1). We have found that marital status affects the ethical ideology of business students. Unmarried students as well as those who don't live together as married are less idealistic comparing with married ones ($\beta =-.310$, $p<.10$). And older students exhibit higher levels of idealism in case of business students ($\beta=.095$, $p<.05$)

Table 1

Models of moral orientation

Indicate Variables	B & E (Model 1)			T & I (Model 2)		
	Std.B	Std.E	VIF	Std.B	Std.E	VIF
Age	.095**	.046	1.052	.027	.049	1.155
Gender	.660***	.187	1.097	.437**	.216	1.093
Mental well-being	-.021	.093	1.045	.284***	.099	1.049
Mother Country	-.047	.250	1.263	.207	.242	1.167
Father Country	.215	.238	1.232	-.263	.207	1.198
Single	-.310*	.181	1.077	-.107	.172	1.011
Constant	5.047** *	.411		3.504** *	1.092	
R²	.209			.118		
F-value	4.413** *			2.502**		

N=109

N = 119

N = 119

*** $p<.01$ (2-tailed); ** $p<.05$ (2-tailed);* $p<.10$ (2-tailed)

Finally, it can be concluded that the regression Model 1 ($F=4.413$, $p<.001$) is fitted so that together the factors simultaneously influence moral ideology of students in terms of Idealism by 20.9% with the following significant variables: age ($p<.05$), gender ($p<.01$), and single that constitutes living without partner ($p<.10$). The regression Model 2 is also significant ($F=2.502$, $p<.05$)

and explains 11.8% of a variance in an individual's moral philosophy with significant variables: gender ($p < .05$), mental well-being ($p < .01$).

In order to check for multicollinearity, a review of the Variance Inflation Factors (VIF) values was undertaken. Multicollinearity test results obtained VIF smaller than 10. Thus, there is no multicollinearity among independent variables. That means that there is no linear relationship between independent variables and independent variables only affect the dependent variable.

To summarize our results, we have found that students of two programs have different levels of ethical ideology during the study. In particular, students who begin their business studies primarily have lower scores on Idealism. Further, the differences between two programs increase and students of B&E programme appear more idealistic.

The finding that personal values do have an influence on ethical ideology has implications for organizations and educational institutions that prepare future professionals for the workplace. Students' attitudes and behaviours, including personal values and ethical orientation, as well as behaviour, may have implications for their ethical behavior in the workplace (Ludlum & Moskaloinov, 2005). Although personal values are primarily person-oriented, there is no denying the significant influence of societal and organisational values on the formation of personal values. Thus, universities ought to focus on peculiarities of educational program that raise the level of ethics given that contextual factors play an integral role in ethical decision-making (Alleyne, 2010).

This study has a limitation as it relied on self-reports which can raise some concerns about common method variance (Podsakoff & Organ, 1986). Given that the data collected through specific measures in this study came from the same source, any deficiencies that may exist in

the data source may contaminate the measures used. Future research should control for this bias.

References

1. D. Forsyth, "A taxonomy of ethical ideologies", *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, pp 175-184, 1980.
2. J. Baird, and R. Zelin, "Personal values and ethical viewpoints of accounting majors: how do they compare to other students?", *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 10(2), pp 39-55, 2007.
3. O. Hartikainen, and S. Torstila, "Job-related ethical judgment in the finance profession", *Journal of Applied Finance*, 14 (1), pp 62-76, 2004.
4. G. Lan, Z. Ma, J. Cao, and H. Zhang, "A comparison of personal values of Chinese accounting practitioners and students", *Journal of Business Ethics* 88: pp. 59-76, 2009.
5. M. P. Ludlum and S. Moskaloinov, "Russian student views on business ethics: Post-Enron", *College Student Journal*, 39, pp. 156-164, 2005.
6. P. A. Marques and J. A. Pereira, "Ethical ideology and ethical judgments in the Portuguese accounting profession", *Journal of Business Ethics*, 86, pp. 227-242, 2009.
7. P. M. Podsakoff and D. W. Organ, "Self-reports in organizational research: Problems and prospects", *Journal of Management* 12, pp. 531-544, 1986.
8. A. Singhapakdi, "Important Factors Underlying Ethical Intentions of Students: Implications for Marketing Education", *Journal of Marketing Education*, 26 (3), pp. 261-270, 2004.
9. S. Vitell, A. Bakir, G. Paolillo, E. Hidalgo, J. Al-Khatib and M. Rawwas, "Ethical Judgements and Intentions: A Multinational Study of Marketing Professionals", *Business Ethics: A European Review*, 12(2), pp. 151-171, 2003.
10. J. S. Wimalasiri, "Moral reasoning capacity of management students and practitioners: An empirical study in Australia", *Journal of Managerial Psychology*, 16 (8), pp. 614-634, 2001.

ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ

Визначення цілей є однією з першооснов ефективного управління. Цілепокладання значною мірою впливає на загальну результативність і економічність, адже саме воно визначає напрями докладання людської активності, перетворюючи її на цілеспрямовану діяльність, визначає способи використання ресурсів, перетворюючи їх на продукти чи послуги. А отже, підвищення якості цілепокладання є вагомим чинником впливу не тільки на ефективність системи управління, а й засобом підвищення ефективності діяльності організації в цілому.

Незважаючи на те, що цілепокладання як складова процесу діяльності відоме дуже давно, досліджується цілою низкою гуманітарних наук і є навіть основою відомої управлінської концепції управління за цілями, питання ефективної технологізації визначення цілей і надалі залишається актуальним, оскільки ні проблема суб'єктивізму, ні проблема критеріїв та чинників ефективності цілей, ні проблема верифікації цілей поки що не дістали остаточного вирішення.

Метою роботи є визначення можливостей щодо підвищення ефективності управлінської діяльності шляхом технологізації процесів цілепокладання, а також уточнення підходів щодо оцінки ефективності інструментів з визначення цілей.

Концепція управління за цілями, що була запропонована П. Друкером у 1954 році, за минулі роки дозволила усвідомити мотиваційну силу цілей та довела свою корисність. Проте сама процедура визначення цілей не набула поглибленого розвитку. П. Друкер одним з перших зазначив, що сформульовані цілі повинні відповідати певним критеріям: вони мають бути вимірюваними, визначеними у часі та зрівноваженими [1].

Надалі запропонована П. Мейером та розвинена Д. Дораном [2] модель SMART органічно розширила перелік принципів цілепокладання в концепції управління за цілями, та набула поширення як окремий універсальний інструмент цілепокладання. Акронім позначає п'ять принципів, яким повинна відповідати мета:

- S (specific) – конкретність;
- M (measurable) – вимірюваність;
- A (assignable) – наявність виконавця;
- R (realistic) – реалістичність;
- T (time-bound) – обмеженість у часі [2].

Отже, модель пропонує лише принципи перевірки формулювання цілей, залишаючи поза увагою інші когнітивні, інтерактивні та вольові аспекти цього процесів. Логічність та простота

надали можливість цьому інструменту дістати широке розповсюдження як у практиці менеджменту, так і тренінгових освітніх програмах та заходах щодо підвищення особистісної самоорганізації. Проте, також виявилось, що модель містить певні вади [3], без усунення яких її корисність може значно зменшуватися.

Так А. Жакупов звертає увагу на те, що саме тлумачення терміну "мета" може значно впливати на якість цілепокладання: розуміння її як кінцевого стану об'єкта, на який здійснюється вплив – дозволяє надалі конкретизувати заходи, щодо досягнення бажаного. А от фокусування безпосередньо на заходах (процесі) – призводить до втрати конкретності у формулюванні та розмитості бачення майбутнього результату [3].

Також поширеною помилкою слід визнати підміну цілі як опису кінцевого стану, описом особистісних параметрів або описом винагороди за досягнутий результат: наприклад, описом KPI. При цьому з фокусу уваги зникає бачення об'єкту впливу та виникає спокуса безпосередньо спробувати впливати на критерій чи результати контролю, породжуючи недоброчесну поведінку [3].

Урахування зазначених аспектів цілепокладання може бути здійснене під час перевірки формулювання мети відповідності принципу конкретності. Втім, навіть відповідність формулювання усім п'яти вимогам ще не є гарантією успішності цілепокладання: емпірично не доведена ефективність перевірки на відповідність саме зазначеним вимогам, і в управлінській та тренінговій практиці набули поширення розширені моделі – SMARTERS (додаються такі вимоги, як E (energizing) – енергетизуюча, мотивуюча, R (recoded) – записана, зафіксована, S (single) – одинична), SCHMART (додаються вимоги: C (challenging) – такі, що містять виклик, H (harmonious) – гармонійні, узгоджені), а також інші сполучення вимог: PURE, CLEAR.

Спроба інтегрувати відомі вимоги до формулювання цілей призвела до появи синтетичної моделі Дж. Уйтмора, що поєднує SMART, PURE, CLEAR в одну модель, де необхідно здійснити перевірку цілі на відповідність чотирнадцятьом вимогам. Окрім зазначених SMART, додаються в моделі PURE:

- P (positive stated) – позитивно сформульована;
- U (understood) – зрозуміла;
- R (relevant) – доречна;
- E (ethical) – етична [4].

В моделі CLEAR такими вимогами є:

C (challenging) – містить виклик;
L (legal) – легальна, наявні повноваження;
E (environmental sound) – екологічна, не шкодить середовищу;
A (agreed) – узгоджена;
R (recorded) – задокументована [4].

Збільшення вимог до цілі теоретично повинно підвищувати якість її формулювання, проте, як свідчать результати власних досліджень, значного покращення при цьому не спостерігається, однак ймовірність доведення справи до завершення характеризується позитивною кореляцією. Таким чином можна констатувати, що основний вплив зазначених моделей – переважно мотиваційний. Застосування моделей змушує особу витратити певний час та зусилля на процес цілепокладання, що призводить до виникнення психологічного "ефекту внеску", який характеризується прагненням людини продовжувати діяльність, на яку вже витрачено особисті ресурси. Отже, вимоги до формулювання цілі корисні не стільки самі по собі, скільки можливістю викликати стійку зосередженість суб'єкта на результаті та мотивувати його наступну діяльність.

На користь гіпотези про те, що не всі вимоги до цілей однаково корисні, свідчать і результати досліджень психологів: Н. Дмитрієвої, Н. Красовської та Л. Левіної, які було отримано під час порівняльних досліджень ефективності застосування моделей SMART та SPIRO.

Ще у 1972 р. Дж. Джонсом була розроблена модель постановки цілей SPIRO, що є менш відомою, проте не менш ефективною. Модель містить такі вимоги до цілей, як:

S (specificity) – конкретність;
P (performance) – виконання, образ кінцевого результату;
I (involvement) – участь, залучення до процесу;
R (realism) – реалізм;
O (observability) – можливість спостереження.

Дослідження виявило, що особи з домінуючою лівою півкулею мозку, і, відповідно – розвинутим логічним, аналітичним, структурованим мисленням – отримують кращі результати, застосовуючи модель SMART. А от для осіб з домінуючою правою півкулею і образним, інтуїтивним мисленням, більшою емоційністю та інтуїтивністю – більш ефективною виявилася модель SPIRO [5]. При цьому варто зауважити, що вимоги щодо конкретності та реалізму в обох моделях співпадають, можливість спостереження – фактично є парафразом вимоги вимірюваності. Наявність виконавця – це лише знеособлена вимога щодо участі у виконанні. Отже, різниця в ефективності моделей може бути пояснена або єдиною парого неспівпадаючих вимог, що відрізняє моделі (виконання – обмеженість у часі), або послідовністю та формою подачі вимог. У першому випадку вимога "виконання" буде активізувати процеси образного сприйняття у одних, та гальмувати аналітичні процеси у інших. І тоді вибір інструментів

цілепокладання варто здійснювати з урахування когнітивних особливостей суб'єктів.

У разі ж якщо ефективність обумовлена послідовністю пред'явлення вимог, тоді ефективне цілепокладання варто забезпечувати вірно обраною послідовністю пред'явлення вимог: від найбільш деталізованих та структурованих до синтетичних, інтегральних – у випадку з домінуванням лівої півкулі, та, від конкретних, цілісних до абстрактних – у випадку домінування правої півкулі.

Зважаючи на те, що для релевантної постановки цілі остання має бути пов'язана з актуальною потребою, а змістовна складова цілепокладання вище зазначеними інструментами суттєво не препарується, то усвідомлення наявної проблеми має бути досягнуто іншим шляхом і специфічним інструментарієм збору інформації та аналізу причинно-наслідкових зв'язків, типовим представником якого можна вважати модель Р. Ділтса SCORE. Використання цієї моделі завбачає збір інформації щодо проблемної ситуації за наступними складовими:

S (symptoms) – симптоми, тобто наявні прояви проблемного стану;

C (causes) – причини, тобто чинники, що обумовили появу симптомів;

O (outcome) – результат, тобто бажаний стан об'єкта впливу, без симптомів;

R (resources) – ресурси, тобто ресурси та техніки, що знадобляться для отримання результату;

E (effects) – ефекти, тобто довгострокові наслідки від отримання результату.

Таким чином ефективність управлінської діяльності та особистісної самоорганізації може бути підвищена шляхом оволодіння комплексом інструментів, що мають забезпечувати: усвідомлення існуючої проблеми, мотивацію до змін та оптимальне використання когнітивних особливостей функціонування суб'єкта цілепокладання. В подальших дослідженнях варто зосередити увагу на визначенні ваги впливу зазначених вимог щодо формулювання цілей на загальну результативність та ефективність діяльності.

Список літератури

1. П. Ф. Друкер, *Практика менеджмента*. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.
2. G. T. Doran, "There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives". *Management Review*, Volume 70, Issue 11 (AMA FORUM), pp. 35 – 36, 1981.
3. А. Жакулов, *SMART 2.0. Как ставить цели, которые работают*. М.: Издательские решения, 2016.
4. Д. Уитмор, *Коучинг высокой эффективности*. М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005.
5. Н. Дмитриева, Н. Красовская, и Л. Левина, "Использование разных моделей постановки целей в решении матричных задач". *Инновационные подходы в современной науке. сб. ст. по материалам XXIX междунар. науч.-практ. конф. № 17(29)*, М.: Интернаука, 2018.
6. Р. Дилтс, Д. Делозье, *НЛП-2: поколение Next*. СПб.: Питер, 2012.

НАВЧАЛЬНА АВТОНОМІЯ І СТРАТЕГІЇ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ

Навчальна автономія, як здатність відповідати за власне навчання – складний процес, над формуванням якого повинні працювати як викладачі так і студенти. Але для ефективного розвитку навичок навчальної автономії останнім потрібно оволодіти певними стратегіями, знати як і з якою метою виконувати завдання, оцінювати їх і власний прогрес.

Що стосується вивчення іноземної мови, тут велику роль відіграє той факт, що вивчати мову без допомоги ментора надзвичайно важко і навіть сучасні методичні матеріали і різноманітність посібників не можуть замінити спілкування з помічником у вигляді вчителя або викладача [2].

Одним із завдань викладача є ознайомлення дітей з навчальними стратегіями, які використовуються у оволодінні іноземною мовою для досягнення кращих успіхів у майбутньому.

Виділяються два основних напрямки навчальних стратегій: когнітивні і метакогнітивні або саморегулюючі [5].

Когнітивні навчальні стратегії включають повторення, уточнення і опрацювання. Так, на початкових стадія вивчення мови, діти повторюють слова і вирази, які потрібно вивчити, читають в голос, виділяють у тексті слова, що потрібно запам'ятати, або які часто зустрічаються – тобто виконують найпростіші завдання, що пов'язані з оволодінням іншомовною компетентністю; такі завдання сприяють отриманню мінімальних знань з предмету, необхідним для продовження навчання і досягнення кращих результатів.

Уточнення означає, що навички вивчення мови розвиваються, діти приділяють більше уваги тому, що вивчають, можуть перефразувати речення, резюмувати матеріал, який отримали, провести аналогію, роботи записи і нотатки, висловлювати певні ідеї. Робота над предметом проводиться більш вдумливо, студенти ставлять питання щодо мети і способів виконання завдань. У майбутньому, одним з найважливіших навичок для них стане саме вміння доцільно поставити питання, визначити власну навчальну проблему і не запинися на шляху її вирішення.

Опрацювання – це вищий рівень когнітивних стратегій: тепер студенти повинні працювати з великим текстом, можуть виділити головну ідею, аналізувати структуру і мову тексту, вільно виражати свої ідеї і дискутувати щодо теми прочитаного. Від рецептивних ми переходимо до репродуктивних навичок, завдання стають

складніші, але й способи виконання більш різноманітними.

Метакогнітивні, саморегулюючі стратегії означають ще більший рівень автономності студентів, оскільки вони включають планування, моніторинг і регулювання.

В умовах навчальної автономії надзвичайно важливо, щоб людина мала змогу повністю залучитися до планування і моніторингу, розуміла, навіщо вона виконує певне завдання, могла власне оцінити свій прогрес, знайти переваги і недоліки роботи, що була виконана, і, найголовніше, знайти шляхи вирішення подібних проблем і покращення процесу навчання.

Так, планування означає визначення мети навчання, як і загальної, так і щодо виконання певного завдання. Наприклад, перед читанням тексту діти можуть поставити питання, на яке вони повинні відповісти після читання, вони мають змогу аналізувати і оцінити те що прочитали, сказали, написали. Аналіз тут не означає критику, це конструктивний аналіз, націлений на визначення позитивних здобутків дитини. Проблеми, з якими зустрілися вивчаючи мову вирішуються потім, коли основне завдання аналізу вже буде виконане.

Моніторинг означає не тільки вміння оцінити себе, колега, викладача, матеріали, що використовуються на занятті і цілі навчання, це також вміння дати адекватну оцінку здобуткам. Так, під час вивчення іноземної мови варто звертати увагу на розвиток мовних і мовленнєвих навичок на занятті з іноземної мови, а також використовувати набуті знання під час вивчення інших предметів: наприклад, прослухавши лекцію – перевірити розуміння; постійно працювати над саморефлексією, вести щоденник власних навчальних досягнень, блог, заповнювати регуляторні таблиці, вміти визначити час, що потрібен для виконання певного завдання.

Керуючись цими принципами викладач повинен використовувати цільову мову для спілкування у класі і вимагати цього від студентів, залучати їх до обговорення, аналізу і оцінювання, використовуючи мову, що вивчається, допомогти студентів обирати свої власні вправи, теми для дискусій, методи аналізу, вимагати, щоб діти виділяли власні цілі та намагалися досягти їх, а також вміли занотовувати свої успіхи [7, с. 2].

Регулювання включає змінення швидкості і якості роботи за для кращого розуміння. Так, якщо студент прочитав текст і не зрозумів певну частину, він може перечитати її для кращого розуміння,

визнаючи, що це нормально, і не означає, що він не виконав завдання. Або, якщо завдання складне, текст важкий, діти повинні вміти регулювати темп читання для отримання кращих результатів, і навпаки, підвищувати швидкість виконання роботи, якщо вправа легка. Регулювання також означає стратегії виконання тестових і контрольних завдань (від простого до складного, пропуск завдань, перевірка). Тут студенти також можуть регулювати матеріали, по яким вони працюють, обирати нові, змінювати, обирати теми для вивчення або повторення, тощо. Важливою частиною регулювання є вміння і бажання попросити допомоги у викладача.

Регулювати процес власного навчання, брати відповідальність за свої дії і рішення – не просто, легше ніж повністю віддати відповідальність викладачеві і виконувати завдання, що він запропонує. Але якщо студент достатньо вмотивований до вивчення предмета, йому буде цікаво брати участь у кожній стадії навчання, планувати, обирати, оцінювати, контролювати. Мотивація буде підвищуватися, результати будуть ставати помітно кращими.

Пам'ятаємо, що в умовах навчальної автономії викладач виконує функцію ментора і помічника, він завжди поряд і контролює процес навчання, але викладач не може запам'ятати кожну проблему свого студента, може не зрозуміти, що у певний час йому потрібна допомога, а тому важливо, щоб діти не боялися попросити допомоги, не вважали це негативним впливом і користувалися допомогою для підвищення власних навчальних результатів.

Визначення стратегій пов'язано з рефлексією. Аналізуючи власний прогрес і освітній процес в цілому студенти мають змогу аналізувати також стратегії і форм роботи, що були використанні [1, с. 34]. У такому випадку добре, коли діти відчувають як позитивні так і негативні емоції. Всі завдання не можуть однаково подобатися, і їх не можливо виконати однаково добре. Але надзвичайно важливо, щоб студенти могли проаналізувати і зрозуміти подібну ситуацію.

Тим не менш, негативні відчуття не повинні супроводжувати студента протягом всього курсу, в такому випадку результати помітно знижуються, стають взаємозалежними і кожний наступний крок приречений на невдачу [6, с. 330].

Вищезгадана ситуація характеризує, в першу чергу, неуспішного студента. І в такому випадку дитина не може нічого змінити, адже рухається по колу невдач. Це пов'язано з недостатнім інтересом до вивчення предмета, не впевненістю у власних силах, з фактом, що вони не знайомі з навчальними стратегіями, невірою у себе. Це можливо змінити, але і студент і ментор повинні докласти максимум зусиль для того, щоб почати з підвищення, в першу чергу, внутрішньої початкової мотивації [4].

Використання різних ефективних стратегій навчання може допомогти підвищити мотивацію і

інтерес до вивчення предмета. Якщо дитина бачить, що звичний темп роботи у групі надзвичайно швидкий, вона може змінити його, адаптувати до власних потреб за умови, що людина знайома зі стратегіями і методами. Самооцінювання допоможе проаналізувати помилки, не ділити таку інформацію з колегами, не розкривати власні недоліки для інших, а скласти план поліпшення академічних результатів і опрацювання недоліків задля досягнення основної мети навчання (яку студенти визначають самі згідно своїх потреб, ідей, життєвих принципів). Але починати самоаналіз і самооцінювання не можливо, якщо людина оперує лише негативним досвідом, оскільки може виникнути протилежна ситуація: дитина закриється і припинить вивчення предмету.

У такому випадку визначення цілей може допомогти. Якщо студент має негативні відчуття стосовно предмета, важливо починати з короткострокових цілей, який легко досягти і можна швидко побачити результат. Позитивне виконання певної дії буде мотивувати до визначення і досягнення нових цілей і використанні інших, більш складних стратегій навчання.

Студенти повинні пам'ятати, що, не зважаючи на результати, які вони отримали, потрібно постійно записувати і моніторити процес власного навчання. Бажано робити це письмово, адже в такому випадку легше аналізувати і робити висновку [3]. Кожна деталь навчального процесу буде детально опрацьована і студенти досягнуть кращих результатів. Так вони можуть працювати в парах і групах, допомагаючи одне одного, і ще більше працюючи над аналізом і самоаналізом.

Рефлексія і самоаналіз допоможуть адаптувати і змінювати навчальні цілі, адже загальна мета вивчення мови може також змінюватися.

Список літератури

1. D. Çakıcı, "Autonomy in language teaching and learning process", *Journal of the Faculty of Education*, no. 16(1), pp. 31-42, 2015.
2. L. Carson, "Language learner autonomy: Myth, magic or miracle?" *Proceedings of the international conference, "From Teaching to Learning: Current Trends in English Language Teaching"*. South East European University, Macedonia, pp. 77 – 100, April 2010.
3. A. Clark, *Being there. Putting brain, body, and world together again*, Cambridge, MA: MIT Press, 1997.
4. Z. Dörnyei, *Motivational strategies in the language classroom*, Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
5. B. K. Hofer, L. Yu Shirley, and P.R. Pintrich, "Teaching college students to be self-regulated learners", *Self-regulated learning: from teaching to self-reflective practice*, New York: The Guildford Press, pp. 57–85, 1998.
6. M. Okazaki, *An Investigation into the Relationship between Learner Autonomy Support and Student Motivation in the Japanese University Setting*, University of Birmingham, 2011.
7. A. Wenden, *Learner strategies for learner autonomy*, Great Britain: Prentice Hall, 1998.

TRIPLE HELIX OF HIGH HUME TECHNOLOGIES, BIO-POLITICS AND BIO-ECONOMICAL DEVELOPMENT AS GLOBAL TREND IN EVOLUTION OF MODERN CIVILIZATION (AT THE CROSSROAD OF NATURAL AND SOCIAL PHILOSOPHY)

The classical scheme of Hegelian dialectics was proposed as an explanatory model for the evolution of complex self-organizing systems. The development of society and technological civilization of the Western type, in particular, is fully consistent with this model. However, in recent decades, the binary scheme of “unity and interaction of opposites” has required radical transformations. Holistic “ideology” (the original system of theoretical postulates) is the theoretical core of new concept. It is known as the “triple helix model”. The latter provides that a self-organized and able to progressive evolutionary development system include the structure of the three autonomous but interdependent (co-evolving) and overlapping elements.

As a result of the superposition of three separate objects co-evolving as a team, where each part is associated with any other cycle forward and backward linkages generated different dynamic structure. In this case, in the phase space of the parameters of system complexity arises adaptive evolution, which is applied to the society and is known as the scientific and technological, and social and human progress (in spite of the ideological loading of the term, in which the authors give full aware).

In terms of information theory of Shannon, this process can be represented by the equation. Where the sum of elements is the information generated by the interaction of individual members of the co-evolve triad (science and technology, state power and business, respectively), and parts of this equation are entropy of a single element and their interactions. Thus, there may be situations where the total entropy decreases (correspondingly increasing the amount of information). However, the reverse is also possible – additional feedback loop causes the destruction of at least one of the members of the triad, which ultimately becomes the general crisis – degradation socio-institutional organizations. Such information interpretation nonlinear model of co-evolution, developed in articles L. Ledersdorf and others since 2008 [1].

The same scheme can be interpreted as a mechanism of the trigger switching of adaptive evolution vectors from the sphere of culture-genesis to the sphere of biogenesis or technogenesis. Cultural innovation creates a new social and environment niche, which forms a provocative background for generating and fixing secondary cultural

transformations. If the latter prove to be ineffective, the cycle of searching for technological solutions that modify the habitat is included. (In the subsequent stages of the evolution, the the sequence is reversed, and attempts to find a technological solution precede a change in culture) If this also turns out to be inadequate, the turn of the reorganization of the genetic constitution comes, bringing it into conformity with the new ecological (in the expanded metaphorical meaning of this term) environment [2].

In today’s society, a clearly delineated systemic innovation of the priority of the socio-cultural component in comparison with technology. In the field of mental rationalism, this innovation was constituted as a concept of bioethics. Bioethics actually introduced the maintenance of the biological substratum basis of human existence as a basic human right. Thus, the biosocial nature of man was included in the basic system of universal human values of the humanistic worldview, subject to protection and maintenance in the “optimal” scenario of the future course of anthropogenesis. In the sphere of social organization, a formally relatively effective biopolitical mechanism has emerged for the actualization of these values. In other words, in recent decades, the final trajectory of global evolution has focused on maintaining the continuity of the existing cultural tradition as a basic value, which is more in line with the culture-centric rather than the technocratic scenario.

The next factors of the possible destruction are the mechanism of generation of elementary adaptations and their integration into the overall system of adaption genesis. For the most part, as the emergence and selection of a new “nominee” place of the mosaic type (i.e. solving evolutionarily adaptive problem *ad hoc*).

The integration of the individual adaptations in a unified system is realized only *a posteriori*, by further adjustment, selection and differential modification of the original (usually pleiotropic) effects.

The technological way of changing the biological foundation to ensure rational-ethical postulates turns out to belong to the deep semantic layers of the adaptive strategy of technological civilization in its Western variant. Characteristically, the empirical basis for this interpretation is precisely the sex-reproductive sphere of being of *Homo sapiens*.

Already in ancient Greece [3, 4], the ontology of human existence has undergone a dichotomy of Bios and Zoe as two verbal symbol-concepts the ontology of human existence has undergone a dichotomy of Bios and Zoe as two verbal symbol-concepts. Here, Bios is social life, humanity in modern anthropology; and Zoe is animal being, human nature in modern anthropology.

In the Middle Ages, this antinomy was transformed to an opposition between the spiritual and carnal (animal) principle of the human essence. This opposition was interpreted as an antagonism between virtue and sin and was resolved as an imperative of the “victory of the spirit over the flesh”, the Divine over the Devil in the human essence. In fact, this meant not just the primacy of the Spirit over Matter, but the ignoring of the Zoe and its unconditional submission to the dictatorship of Bios as “sovereign power”.

Through the Renaissance and Modernity there is an implicit up to 20th century trend on the establishment of certain rules of correspondence between the socio-political and biological life of human beings. The beginning of this trend was laid by the concept of “natural human rights”.

The primacy of culture (socio-cultural module in our model) has been preserved in relation to the biological needs (biological modulus) of *Homo sapiens*, however. Exceptions in the history of philosophy of the 19-20th centuries are few and internally contradictory. (An example is the “Übermensch, Beyond-Man” of Friedrich Nietzsche).

Technology and science provide tools for reequating of Zoe, human nature organization in accordance with the parameters of the socio-environment niche as a result of the Bios evolution. In other words, the human socio-cultural existence is provided by scientific and technological development. Freedom of the aspirations of the Spirit from the needs of the flesh turns into a technological dependence; the “biopower” becomes the mechanism for the realization and proliferation of this dependence (“biopolitics”). Accordingly, the evolution of culture becomes the object of technological manipulation; in response, bioethics appears as an adaptive response of a sociocultural module.

Genetic-reproductive technologies belong to the systemic features of this civilization, that is predetermined by the dominance of the sociocultural module over the biological one through the transformation of the elements of the technological component of human stable evolutionary strategy [2].

The triad of science-technology-axiology (it is a question of a person or a self-organizing (evolving) system that includes a person) forms “techno-knowledge” – an inseparable amalgam of logical arguments. This interpretation of the category “techno-knowledge” differs from the canonical (actually the technical sciences in the general classification of sciences). It is a matter of fundamental changes in the organization of the social

institute of science and the scientific ethos that ensures its functioning [5], in the structure of scientific knowledge and in the methodology of scientific research [6].

For the industrial phase of the technological civilization development in its Western (Transatlantic) version, the trend is characterized by a clear demarcation of the conceptual fields of imperative-axiological public and descriptive-epistemological scientific discourses as a prerequisite for its sustainable development. This is the basic attribute of classical scientific rationality (the “principle of ethical neutrality of scientific knowledge”) and the classical (industrial) phase of the development of technological civilization. They both are based on the Kant-Hume methodological dichotomy of “World of Proper” (ethics) and “World of Entity” (cognition), at the same time. For modern, neoliberal political democracy, biopower and its theoretical understanding (biopolitics) seem to be the most effective tool and technology for stabilizing the scenarios and trends of the global-evolutionary process that are optimal within this ideological system. The point of application of biopower is human nature, and the elementary unit of the biopolitical process is populations and social groups. Biopolitical pressure turns out to be the least resource-intensive tool for ensuring a material substrate (human nature) adequate for a society. And this is achieved through the creation of a certain (bio) ethical system of imperatives and the activities of individuals in relation to themselves and other agents of social action [7]. Bioethics with a trail of associated conceptual fields (biology, bioeconomics, biohistory, etc.) turned out to be not just the only rationalized regulator of the process of biological and socio-cultural evolution. In fact, the nature of this phenomenon cannot be reduced to either ethics or science (biology); it is a social practice and a social institution designed to control the magnitude of the evolutionary and social risk of modern biotechnology. This is one of the main theses argued during this study.

References

1. L. Leydesdorff, and S. Franse, “The Communication of Meaning in Social Systems”, *Systems Research and Behavioral Science*. 26, No 1? P. 109–117, 2009.
2. V. T. Cheshko, L. V. Ivanitskaya, and V. I. Glazko, *Anthropocene: A Philosophy of Biology*, Moscow: Kurs, 2017.
3. M. Ojakangas, *On the Greek origins of biopolitics: a reinterpretation of the history of biopower*, Routledge, 2016.
4. T. Lemke, M. J. Casper, and L. J. Moore, *Biopolitics: An advanced introduction*, NYU Press, 2011.
5. J. Ziman, *Real science: What it is and what it means*, Cambridge University Press, 2002.
6. H. Nowotny, P. B. Scott, and M. T. Gibbons, *Rethinking science: Knowledge and the public in an age of uncertainty*, John Wiley & Sons, 2013.
7. M. H. Nadesan, “Governmentality, biopower, and everyday life”, N.Y.: Routledge. 2010/

МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ВИКЛАДАННЯ ДЛЯ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця посідає шосте місце в рейтингу закладів вищої освіти за рівнем підготовки іноземних громадян. На підготовчому відділенні навчаються слухачі з В'єтнаму, Бангладеш, Республіки Конго, Малі, Китаю, Монголії, Анголи, Марокко, Єгипту, Нігерії, Намібії, Лівії, Палестини, Ізраїлю, Йорданії, Туркменістану, Узбекистану, Таджикистану та інших країн. Відомо, що іноземці, які вивчають російську мову в себе на Батьківщині, виявляються безсилимими, потрапляючи в нашу країну. Вони не можуть застосувати отримані знання. Тому особливе значення надається мовному середовищу, де відбувається набуття практичних навичок мовного спілкування.

На певному етапі навчання слухачі курсів вибирають переважно економічну спрямованість, тому вивченню навчальної дисципліни "Економічна і соціальна географія світу" відводиться значна роль. Майбутні економісти мають на високому рівні володіти економіко-географічною термінологією, вибираючи професії фінансистів, менеджерів, маркетологів, банкірів, бухгалтерів, статистів, програмістів, фахівців із зовнішньоекономічної діяльності, реклами, мультимедіа [1].

Загальними завданнями методики викладання дисципліни "Економічна і соціальна географія світу" є такі:

- підготовка матеріалу, необхідного для викладання;
- упорядкування матеріалу для послідовного викладання;
- формування системи способів викладання, опрацювання і засвоєння матеріалу;
- формування системи методів і способів закріплення, повторення та перевірки знань студентів.

Для реалізації останніх двох завдань викладання навчальної дисципліни можуть використовуватися різні методи навчання. Авторкою було розглянуто найбільш ефективні. Серед них: інтерактивний, свідомо-практичний, аудіолінгвальний, комунікативний, а також інтенсивні методи навчання.

Широко застосовуються методи інтерактивного навчання до яких зазвичай відносять дискусію, евристичну бесіду, "мозкову атаку", ділову гру, рольову гру та ін. Вибір тієї чи іншої методики навчання визначається виходячи з навчальних завдань, очікувань групи, ступеня володіння викладачем тією чи іншою методикою. Безумовно,

використання даних методик в процесі навчання передбачає активність викладача та студентів [2].

Інтенсивні методи навчання спрямовані на засвоєння максимального обсягу матеріалу в мінімальні терміни. Відмінними рисами інтенсивних методів є: 1) максимальна активізація студентів у ході занять (з цією метою їм пропонують спеціальні завдання у формі етюдів, рольові ігри, аудіовізуальні та комп'ютерні засоби навчання); 2) мобілізація прихованих психологічних резервів особистості студентів; 3) використання всіх засобів впливу на слухачів курсів. Застосування інтенсивних методів найбільш результативне в невеликих навчальних групах. Успіх у навчанні багато в чому залежить від кваліфікації викладача, комплектування навчальної групи в результаті попереднього тестування, а також наявності навчальних посібників, розрахованих на застосування саме інтенсивного методу. За допомогою інтенсивних методів навчання вдається за порівняно стислий термін сформувати й активізувати навички та вміння практичного володіння економіко-географічною термінологією в межах обмеженого набору тем і ситуацій, що становлять інтерес для студентів-іноземців. Таким чином у ході інтенсивного навчання максимально враховується мотиваційна сторона навчання. Сприятливо позначається на результатах навчання і форма організації занять: розподіл ролей між студентами, навчання в процесі спілкування, проблемний характер тем і ситуацій, обраних для занять, використання музичного фону тощо. У викладанні економічної і соціальної географії світу знайомство слухачів із категорією "населення світу" має свої особливості, і його потрібно будувати як живу розповідь про населення тієї чи іншої країни. Картини життя населення різних країн, районів, місцевостей, які створює викладач, необхідно поєднати з документальним фільмом або відеороликом.

Даючи економіко-географічну характеристику країни або району, викладач має розкрити основні особливості розміщення населених пунктів, їх види і типи в різних регіонах світу. Водночас потрібно враховувати національні особливості, оскільки вони мають економічне значення (трудові навички; відмінності в освіті технічної кваліфікації). Слухачі курсів, які не мають належної мовної підготовки або ж без видатних філологічних здібностей, зі слабкою мотивацією до навчання більше, ніж інші потребують кваліфікованої педагогічної підтримки [1].

На сьогодні процес викладання економічної і соціальної географії світу необхідно зробити більш жвавим і цікавим, а щоб досягти цього, потрібно більше уваги приділяти вивченню населення, особливо характеризуючи регіони світу та окремі країни [3].

На занятті слухач отримує спеціальні завдання, спрямовані на виділення ключових питань, розкриття основних положень. На прикладі запропонованих схем-конспектів вони вчать згортати інформацію, набувають навичок самоконтролю із засвоєнням і закріпленням нового матеріалу.

Завдання дозволяють здійснити диференційований підхід у навчанні на кожному занятті й окремих етапах уроку. Але особливу увагу слід звернути на можливі варіанти творчих робіт з урахуванням різних здібностей учнів. Це може бути складання карт, робота із засобами масової інформації тощо. Для перевірки знань учнів можна використовувати тестові завдання.

Слухачам курсів пропонуються такі форми активності, які змушують їх застосовувати економіко-географічну термінологію і таким чином засвоювати її.

Первинний етап у навчанні економіко-географічної термінології має свою специфіку, яка визначається характером мінімізації мовного матеріалу, його обсягом, доступним для сприйняття, відтворення та вільного продукування студентами, методами і прийомами його введення та закріплення. За висловом відомого психолога та методиста Б. В. Беляєва один із принципів свідомо-практичного методу навчання є навчання чотирьох видів комунікативної діяльності (читання, письмо, говоріння та аудіювання), яке має відбуватися одночасно. Разом із тим, моделювання мовної діяльності може бути конкретизовано за її основними видами (читанням, письмом, говорінням, аудіюванням) у пропорції, необхідній для реалізації встановлених цілей. Відпрацювання навичок є основою іншомовної мовленевої діяльності, на яку слід відводити більшу частину навчального часу (не менш ніж 85%), а на повідомлення студентам теоретичних відомостей про мову – не більш ніж 15% часу, рівномірно розподіляючи його протягом всього заняття [4, с. 37–38].

В основу аудіолінгвального методу покладено психологічну теорію біхевіоризму, яка розвивається на принципах оволодіння мовою шляхом наслідування, вивчення за аналогією і багаторазового повторення мовних зразків, що сприяє формуванню комунікативних навичок.

Сутність методу полягає в таких принципових положеннях: 1) в основі вміння мовою є оволодіння мовними навичками; 2) мова реалізується насамперед в усній формі; 3) навички повинні бути автоматизовані в такій мірі, щоб здійснювалися на практиці без участі свідомості; 4) автоматизація навичок відбувається в процесі тренування шляхом

багаторазового повторення мовних зразків [4, с. 35].

Комунікативний метод навчання був розроблений відомим методистом Є. І. Пассовим. Його сутність полягає в тому, що вивчення мови є моделлю природного процесу спілкування цією мовою. За такого підходу комунікативність розглядається не як провідний методичний принцип, а як принцип методологічний, який визначає, з одного боку, методичні принципи навчання, а з іншого – вибір загальнонаукових методів пізнання, що використовуються для побудови процесу навчання. Інакше кажучи, в межах комунікативного методу навчання комунікативність перестає бути просто декларацією, а стає пояснювальним принципом побудови процесу навчання [4, с. 40].

Ця теза, звичайно, не означає, що процес навчання повинен будуватися як точна копія процесу спілкування. Окрім того, у процесі спілкування наявні параметри, моделювати які з точки зору навчання абсолютно немає сенсу, наприклад “безсистемність” спілкування, точніше відсутність спеціально спрямованої організації або майже виключена участь підсвідомості в оволодінні формальною стороною мовної діяльності. Витворити процес навчання як модель процесу спілкування, на думку розробників комунікативного методу, означає – змодельувати лише основні, принципово важливі сутнісні параметри спілкування, до яких належать: особистісний характер комунікативної діяльності суб’єкта спілкування, взаємини і взаємодія мовних партнерів, ситуації як форми функціонування спілкування, змістова основа процесу спілкування, система мовних засобів, засвоєння якої забезпечило б комунікативну діяльність у ситуаціях спілкування, функціональний характер засвоєння і використання мовних засобів, евристичність спілкування і т. д.

Правильно сформована методика викладання теми дозволить доступно викласти матеріал для слухачів різного рівня підготовки, що, у свою чергу, сприятиме кращому засвоєнню знань і формуванню необхідних умінь. Об’єктивно оптимальними методами навчання можна вважати ті методи, які здатні об’єднати всі теоретично обґрунтовані і практично апробовані методичні принципи.

Список літератури

1. Н. О. Свиначенко, Про особливості засвоєння російськомовної економіко-географічної лексики слухачами підготовчого відділення ХНЕУ ім. С. Кузнеця [Електронний ресурс]. Дата звернення: Бер. 10, 2019.
2. О. Д. Митрофанова, В. Г. Костомаров, и О. Д. Митрофанова, *Методика преподавания русского языка как иностранного*, М.: Русский язык, 1990.
3. Н. Н. Логинова, и С. В. Сарайкина, “Некоторые аспекты методики преподавания географии населения в школе: интеграция образования”, *Инновации в образовании*, №1/2, с. 66-71, 2005.
4. С. И. Лебединский, и Л. Ф. Гербик, *Методика преподавания русского языка как иностранного: учеб. пос.*, Минск: б.и, 2011.

ПРОБЛЕМИ МОРАЛЬНОГО ВИБОРУ ТА ДУХОВНОЇ СВОБОДИ У ХХ СТОЛІТТІ (НА МАТЕРІАЛІ ПІЗНЬОЇ НОВЕЛІСТИКИ О. СЛІСАРЕНКА)

Двадцять років ХХ ст. увійшли в українську історію як період великих зрушень у всіх сферах буття та викликаних ними потрясінь – не лише соціального, суспільно-політичного характеру, але й духовного, етико-естетичного, пов'язаних зі свідомістю та самосвідомістю кожної людини й суспільства в цілому. Повною мірою це відбилося в мистецькій сфері, зокрема в літературі, яка в ті часи вийшла на новий рівень художнього осягнення буття, довколишнього світу та людини в ньому. Посилюється інтерес до внутрішнього світу людини, показу багатоманіття її психічних станів. Об'єктом пильної письменницької уваги стає вплив подій та ідей доби на свідомість людини, трагічні внутрішні та зовнішні конфлікти: зламна доба дуже часто руйнує світ людини – і фізичний, і духовний, психологічний. У зв'язку з цим кардинально нового звучання набуває вічна проблема духовної і фізичної, зовнішньої і внутрішньої свободи.

Письменники намагалися передати ситуацію, за якої революція дала людям ілюзію свободи, але згодом виявилось, що це лише нова форма поневолення, оскільки тодішня дійсність не дозволяє вільнодумності, заперечує справжню духовну свободу й карає за неї. Цей проблемно-тематичний ракурс зображення подій повною мірою притаманний пізній новелістиці Олексі Слісаренка.

Слісаренкова новелістика дуже рідко ставала об'єктом уваги сучасних дослідників. Деякі її особливості побіжно розглядали Ю. Лаврісюк [2], Р. Ленда [3], ін., але об'єктом спеціальних досліджень вона не була. Тож ми матимемо за мету окреслити основні особливості осмислення проблем духовної свободи, морального вибору, зради, життя та смерті в пізній новелістиці О. Слісаренка.

Письменник багаторазово звертається до проблематики, ґрунтованої на архетипах свободи, неволі, морального вибору, зради й под. Реалізації авторського задуму сприяє своєрідна структура художнього простору. Автор надає просторовим реаліям символічного, концептуального значення, часом вибудовуючи довкола них як смислового центру всю оповідь, прямо подаючи роздуми про це в монологіях героїв. Таку ситуацію особливо виразно спостерігаємо в “Горбатому житті”, де безпосередньо виглумаченого метафоричного значення набуває кімната героя, якій він протиставляє весь інший світ. Оглядаючись перед стратою на власне життя, позначене протиріччями й кардинальними світоглядними змінами, Вербовий намагається пояснити своєму другові всю неймовірно складну й

суперечливу ситуацію, обставини свого життя. І для цього він використовує образ кімнати – як реального елемента максимально обмеженого простору і як символу світоглядної обмеженості. При цьому образ подвоюється в уяві героя – він усвідомлює, що з символічної кімнати він вирвався набагато пізніше, ніж із реальної.

Вихід на волю стає наскрізним мотивом твору: спочатку ми дізнаємося про те, що горбань “...випустив на волю кілька чоловік” [5, с. 187], за що сам був “...замкнений на другому поверсі панського будинку” [5, с. 187] – потім “...він втік з-під замка й заховався в селі” [5, с. 187]. Отже, це був перший етап звільнення – звільнення з реального замкненого простору. Наступний етап був такий самий за своєю суттю: горбань втік із тюрми, знову наполегливо реалізуючи потяг до волі, але ще не розуміючи, що людина перш за все повинна бути вільна зсередини, звільнити від обмежень свою душу. Усвідомлення жахливої відстороненості свого колишнього життя приходить до героя пізніше, коли він ховається у плавнях, і коли його оповідь доходить до цього моменту, у ній знову акцентується, тепер вже набуваючи символічного значення, образ кімнати як замкненого простору: “У ті страшні часи я вперше став віч-на-віч з життям, бо до того часу я жив у кімнаті. Так, я жив у кімнаті, до якої долітали лише далекі відгуки життя” [5, с. 189].

Таким чином відбувається ініціація героя, причому твір цікавий тим, що тут автор відтворює не лише загальний мотив ініціації, але й повну трискладову структуру ініціаційних обрядів – адже “всі вони складаються з виділення індивіда із суспільства (оскільки перехід має проходити за межами сталого світу), граничного періоду... і повернення, реінкорпорації в новому статусі” [4, с. 544]. Першим етапом ініціації для Вербового є втеча спочатку з кімнати, а потім і з в'язниці, другим етапом – перебування у плавнях (причому важливо, що він був там один, це обов'язкова умова традиційних обрядів ініціації), і, нарешті, третій етап – вихід із плавнів із новим іменем, для чого героєві довелося “три дні і три ночі кружляти ярками й плесами” [5, с. 194] (що символізує його духовні шукання) і перебраться на інший берег (що теж є символічним).

Під час прочитання паперів, взятих у застреленого ним солдата, горбань знаходить в одному з листів слова, що дають йому новий погляд на життя, допомагають зрозуміти суть революції як наслідку прагнення людей до волі: “...в одному місці виривається в нього фраза, що без міри вразила мене:

“немов з глибокої задушливої й темної шахти вискочили ми” [5, с. 193]. Цей момент прозріння стає зламним для героя, який, прийнявши нове ім'я, починає нове життя, сповнене дій і вчинків, спрямованих компенсувати колишні злочини. Але, оскільки, як відомо, “душа”, або життєва сила, асоціюється з іменем” [1, с. 213], назвавшись іменем іншої людини, герой певним чином ніби перебирає на себе її долю. Знаючи, що та людина трагічно загинула молодою, Вербовий свідомо програмує собі аналогічну долю.

Цей етап можна було б вважати тим довгоочікуваним виходом на волю, якби не одна обставина: герой, звільнившись від одного обмежуючого тягаря, бере на себе інший – брехню. Його постійно пригнічує необхідність вести подвійне життя. Тому моментом справжнього звільнення, до якого Вербовий прагнув усе життя, для нього стає лише день перед стратою, коли його злочини стають відомі. Він приймає цей момент без жалю, як бажане звільнення: “Нарешті він скинув оту неволю, що найбільша є для правдивої людини, неволю постійної брехні” [5, с. 185].

Сповідь перед товаришем дає горбаню відчуття звільнення, і коли він виходить востаннє з будинку, де самотньо жив перед тим, в авторську оповідь знову влітається образ-символ кімнати, що ніби обрамлює весь твір: “...горбань ясно усміхнувся, взяв свого портфеля і, окинувши прощальним оком свою кімнату, вийшов на вулицю” [5, с. 196].

У “Горбатову житті” О. Слісаренко використовує форму передсмертної сповіді, що дозволяє йому якнайповніше розкрити внутрішній світ героя: у такий момент, перед відходом з життя, людина може дозволити собі цілковиту щирість і відвертість, проаналізувати свій життєвий шлях як низку злетів і падінь, обумовлених власними помилками і власним вибором. Подібну форму, ще оригінальнішу, має твір з промовистою назвою “Останнє слово”. Тут життєвий шлях героя подано крізь призму його власного прозріння, він вдається до довгого й місткого внутрішнього монологу, у думках зверненого до суддів, які б мали його судити за вбивство дружини. Але герой твору виявляється нездатним на такий злочин, хоча й виправдовує його подумки, і в результаті вдається до самогубства.

Виникає тут і наскрізна для О. Слісаренка архетипова проблема зради. У сконденсованому вигляді ця проблема постає в оповіданні “Мій брат”, де реалізується у площині особистих стосунків героїв. Цьому сприяє неоднорідність стилю твору, який містить діалоги, філософічні роздуми, уривки з газет тощо. Завдяки відсутності ідеологічного ракурсу стає можливою глибша розробка морально-етичного аспекту зради – до її диференціації. Найстрашнішою для автора є зрада довіри друга, а тим більше подвійна зрада, і загальність морального закону підкреслює те, що його усвідомлює людина, яка перебуває поза законом.

У пізній новелістиці Слісаренко активно

продовжував розробляти мотиви привнесених війною трагічних змін в морально-етичній площині. У “Полуді” в умовах майже безнадійного становища відірваної від основних сил частини командир загону Симеренко та політком Моргуля стають одержимі безпідставною ідеєю зради колишнього білогвардійця Витківського, – аж до бажання вбити його: “Політкоме, невже треба чекати на злочин, щоб викрити злодія? Адже ж час не такий, щоб тягатися по судах..!” [5, с. 227]. Ця думка лякає навіть Моргулю своєю беззастережною жорстокістю, поява якої є чи не найстрашнішою моральною загрозою на війні.

Протягом творчих шукань О. Слісаренка психологічна наповненість його творів зростає, стає домінуючою рисою, зумовлюючи стильові трансформації. У “Полуді” він не лише окреслює конфлікт, а детально подає глибоке психологічне зображення постійної зміни душевних станів і вагань Моргулі, поступове зростання підозри, що перетворюється на нав'язливу ідею. Витківський відкидає ці підозри, лише врятувавши з великим ризиком для себе Моргулю, і цей вчинок визначає тональність твору, позначену вірою в людину.

Мотиви підозри і зради є основними й у “Позолоченому оливі”. Тут герої не є тими, за кого себе видають, виступають під фальшивими прізвищами (як і герой “Горбатову життя”), і твір будується на їх намаганнях викрити один одного, не розкривши себе. Ідея наголошується вже в символічній назві – це загалом властиво для автора.

У своїй новелістиці О. Слісаренко стверджує наявність вічних цінностей, які не може відкинути жодна епоха, які залишаються об'єктивно незмінними в будь-якій ситуації, – і однією з них, безперечно, є свобода, яка здебільшого розуміється як внутрішня. Письменник повсюдно проголошує – безпосередньо або опосередковано – вищість людини над обставинами, можливість зберегти чистоту свого внутрішнього “я” в найжахливіших умовах за допомогою збереження власної цілісності, провідних світоглядних орієнтирів, що можливо лише за умови духовної свободи як незнищеного стрижня людської особистості. У наш складний час це звучить як ніколи актуально.

Список літератури

1. В. М. Войтович, Українська міфологія, К., 2002.
2. Ю. А. Лаврісюк, Дискурс неореалістичної прози Олекси Слісаренка (жанрово-стильові модифікації): канд. дис., К., 2008.
3. Р. І. Ленда, Творчість Олекси Слісаренка. Проблеми поетики: канд. дис., К., 2001.
4. Мифы народов мира: Энциклопедия: В 2 т., М., Т. 1, 2000.
5. О. А. Слісаренко, Чорний ангел: Вірші. Новели. Повісті. Роман, К., 1990.

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПРОЦЕС МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Засоби масової інформації в сучасних глобалізаційних умовах стали частиною загальносвітового процесу інформатизації. Саме тому даний процес перетворення заслуговує окремий науковий погляд, пояснення й аналіз з кількох причин, зокрема, в силу масштабів, наслідків і перспектив, складного та домінуючого економічного впливу на всі сторони економіки і гуманітарну сферу суспільного життя.

За таких трансформаційних умов сформувалася стійке визначення поняття “інформаційні технології”. Так під поняттям інформаційних технологій слід розуміти цілісну сукупність методів, засобів, які у свою чергу об’єднуються у технологічний ланцюжок, забезпечують збір, оборку, зберігання, розподіл та відображення інформації. Очевидно, що культурна спільність світу забезпечується завдяки засобам масової інформації значно більшою мірою, ніж технологічними складовими глобалізації – вона є просто ширшою за окремі складові, як мережеві, мобільний зв’язок, телебачення та інше. Проте незважаючи на це, безпосередньо ЗМІ, як глобальні засоби, розвиваються істотно повільніше, ніж відокремлені технологічні рішення та компоненти глобалізації.

Саме тому при розгляді глобалізації та в цілому глобалізаційного процесу через призму засобів масової інформації, як інструменту розвитку міжнародного маркетингу, стає зрозуміло, що вони є потужним, проте нажаль найчастіше, руйнівним засобом, який має можливість і здатність обійти різні формальні бар’єри, такі як суверенітет, незалежність, національні особливості і тому подібне. Не варто виключати й можливість обходження такого явищу, як “інформаційні війни”.

В результаті розвитку інтенсивності та об’єму інформаційних потоків розширяється соціальний і культурний простір інформаційної культури як складової частини загальної культури людства, як культури суспільства епохи інформатизації, як системної характеристики інформаційної людини. Вчені розглядають специфіку функціонування даного феномена на соціальному та індивідуальному рівнях, включаючи аналіз різних проблем: етичних, аксіологічних, соціально-психологічних, освітніх, комунікативних, мас-медійних. Природно, що комунікативно-медійний контекст становлення інформаційної культури є найбільш актуальним для нашого дослідження.

Тому завдяки культурологічній рефлексії засадами інформаційної культури виступає цілісна система культури. Вона розглядається нами як надбіологічна програма діяльності індивідів, як інформаційно-комунікативна підсистема соціуму, як система всезагальних принципів сенсоутворення і передачі культурних кодів, інституційно закріплюючих накопичений соціальний досвід, що в цілому сприяє підвищенню ефективності системоутворюючої ролі соціокультурної комунікації. Проаналізовані в контексті теорії самоорганізації особливості соціокультурної системи констатують її визначальну цілісність, яка формується на основі трансляції еволюціонуючих смислів у соціальному часі і просторі. Інформаційно-комунікаційна складова культури, на наш погляд, дозволяє використовувати в практичній діяльності весь соціокультурний досвід людства, не протиставляючи інформаційні фрагменти різних культур, стимулюючи діалогічність, глобальну консенсуальність із збереженням самобутності світоглядних орієнтацій особи в умовах трансформації суспільства [1, 2].

Як свідчить соціально-філософський аналіз, міжкультурна комунікація як системоутворюючий фактор сучасної інформаційної цивілізації – це вид спеціалізованої культури, вміння, навички спілкування з інформацією, з ІКТ, тобто комп’ютерна культура у технологічному і ціннісно-моральному розумінні. Розвиток інформаційної культури зумовлений розвитком діалогічного суспільного інтелекту. Чим вище суспільний інтелект, тим на більш високому рівні знаходиться інформаційна культура і міжкультурні комунікації. З точки зору змістовності, міжкультурна комунікація зумовлює тенденції, з однієї сторони, до інтенсивного зростання різноманітності, спеціалізації інформації у відповідності з аудиторними сегментами, з іншої сторони – до універсалізації предметно-тематичного змісту різних ЗМІ. Стан рухомої рівноваги системи підтримується її саморегуляцією, яка прямує до ефективності як міри досягнення результату, детермінованого медійними функціями, що стимулюють внутрішню системні трансформації.

Саме тому можливо стверджувати, що у сучасних умовах формування інформаційного глобального простору в світі різноманітні потоки інформації та їх об’єм зростає дуже швидко. Проблематика міжкультурної комунікації пов’язана

Види інформаційних технологій

Види	Опис	Приклади
Виробничі технології	- засоби збору, обробки інформації; - розширення можливості отримання інформації; - дозволяють ставити та вирішувати нові завдання, прискорюють і спрощують рішення старих	- комп'ютери, - електронна фотографія, - оптичні сканери, - дистанційні сенсорні технології
Дистрибутивні технології	- пов'язані з передачею інформації в електронному вигляді; інформація стають доступною в будь-якій точці земної кулі, її передача здійснюється з високою швидкістю, полегшується пошук і збір необхідних даних	- повітряні і наземні телекомунікаційні системи; - супутниковий зв'язок; - електричні сітки
Технологам подання інформації	- представлення інформації в різних форматах: відео, аудіо, текст, цифрові дані або їх поєднання	- мультимедійні засоби; - сенсорні екрани; - відеотелефони; - інтерактивне телебачення
Технології зберігання інформації	- Хропіння інформації	- Носії пам'яті (жорсткі диски, дискети, CD-диски, різноманітні накопичувачі)

Складено на основі джерел [1 – 6]

Список літератури

1. В. Г. Воронкова, *Метафізичні виміри людського буття (проблеми людини на зламі тисячоліть): монографія*, Запоріжжя: Павел, 2000.
2. В. І. Пожуєв, “Інформаційно-комунікативні технології як один з найважливіших факторів формування суспільства”, *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: [зб. наук. пр.]*, вип.49, 2012, с.5 – 16.
3. З. Е. Пинчук, *Особенности межкультурной коммуникации в контексте переводного периодического печатного издания*. М.: Вестник Адыгейского государственного университета, 2012.
4. С. Хантінгтон, *Зіткнення цивілізацій. Проблеми міжкультурної комунікації в сучасному соціумі*. [Електронний ресурс]. Дата звернення: Берез. 21, 2019.
5. Центр комунікативних трансформацій. Києво-Могилянська академія, 2017. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukma.edu.ua/index.php/science/tsentri-talaboratoriji/tsentrkomunikativnikh-transformatsi> Дата звернення: Берез. 21, 2019.
6. О. В. Птащенко, “Вплив інформаційних технологій на процес міжкультурної комунікації в аспекті розвитку міжнародного маркетингу та глобалізаційних процесів”, *Науковий фаховий журнал “Вісник Київського національного університету технологій та дизайну, Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design”*. СЕРІЯ “ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ”, № 4 (125), с. 92– 101, 2018.

з глобальною культурою, вестернізацією, культурною глобалізацією, що у свою чергу потребує окремого виявлення об'єктивно-цивілізаційних і суб'єктивно-цивілізаційних обставин становлення та розвитку. Таким чином, сьогодні динаміка міжкультурної комунікації розглядається як процес безперервного розвитку і зростання інформації у різних сферах соціального життя і на різних рівнях – цивілізаційному, національному, міжгруповому, міжособистісному.

Міжкультурна комунікація представляє собою діалектичний процес, у якому діють різноманітні вектори соціокультурної взаємодії: інтеграція – диференціація; універсальність – партикуляризація; конфлікти – співпраця. Міжкультурна комунікація породжує таку проблему, як культурний шок, для подолання якого розкриваються напрями акультурації: асиміляція (людина повністю приймає норми і цінності чужої культури); сепарація (негація чужої культури при збереженні ідентифікації тільки зі своєю культурою); маргіналізація (втрата ідентичності з власною культурою і відсутність ідентифікації з культурою більшості); інтеграція (ідентифікація як з власною, так і новою культурою) [3].

Розвиток суспільних відносин супроводжується поглибленням відносин спілкування і розгалуженням зв'язків людини з людиною, народом з народом, товариства з суспільством, тобто розвитком процесів соціальної комунікації. Саме тому в табл. 1 представимо види інформаційних технологій.

У свідомості людини під впливом масової культури формується і утримується картинка світу, яка не завжди адекватно відображає дійсність. Немоżliвість здійснення тих чи інших ідей призводить до почуття неповноцінності по відношенню до власної культури: втрату ідентичності з власною культурою, відсутність ідентифікації з культурою більшості; почуття самотності або ж знедоленої людини; порушення рольових очікувань і почуття самоідентифікації; тривога, що переходить в обурення й огиду після усвідомлення культурних відмінностей, і, як наслідок, смертність від анорексії у підлітків, алкоголізм, наркоманія, почастишали випадки відлюдництва, а це не що інше, як ознаки акультурації і культурного шоку.

Таким чином, завдяки засобам масової комунікації в сучасний комунікаційний процес втягнута найширша аудиторія. Виникло нове культурний простір – світ слова, звуку і зображення, – що надає величезний вплив на суспільну свідомість і характер взаємодії між культурами. Світовий досвід показує, що найбільш успішною стратегією досягнення високої міжкультурної компетентності є інтеграція – збереження власної культурної ідентичності при оволодінні культурою інших народів.

ПІДГОТОВКА СТУДЕНТІВ ДО ЗДІЙСНЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СФЕРІ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Кризи є невід'ємною частиною розвитку суспільства, проте якщо не приділяти їм належної уваги, вони можуть перетворитися на загрозу для людини, організації, держави. Численні інформаційні інструменти сучасного суспільства сприяють швидкому розвитку кризової ситуації, широкому розповсюдженню негативної інформації в цільовій групі та за її межами, однак водночас і надають можливості для захисту, протидії інформаційній агресії, відновлення репутації і навіть розвитку. Недарма в китайській мові поняття “криза” зображується двома ієрогліфами: перший – “увага, небезпека!” і другий – “вихід з неї, можливість”.

Студенти, які навчаються за освітніми програмами “Реклама та зв’язки з громадськістю” та “Медіакомунікації”, і планують працювати в сфері здійснення професійних комунікацій бізнесових компаній, державних установ або громадських організацій, мають опанувати базові положення стратегічних та антикризових комунікацій, оволодіти вміннями аналізу кризової ситуації, прогнозування її розвитку, обґрунтування антикризової стратегії, розробки комунікаційних засобів антикризового управління, осмислити власний стан морально-вольових якостей, рефлексії, критичного мислення для комунікацій в умовах кризи, навчитися використовувати сучасні інструменти антикризового PR та антикризових комунікацій в навчальних кейсах, ролевих іграх, професійній діяльності, мати здатність до самовираження та медіаторності в антикризових комунікаціях.

Актуальність антикризових комунікацій зумовлено зростанням значення зв’язків з громадськістю як фактору розвитку бізнесу та інших форм ділової та соціальної активності. В сучасних умовах інформатизації суспільних відносин, впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, завдяки яким миттєво розповсюджуються повідомлення про кризові ситуації, фахівцю з медіакомунікацій необхідно вміти організувати зовнішню комунікацію зі ЗМІ, державними органами, партнерами та клієнтами, мінімізуючи втрати компанії. Все частіше на практиці спостерігається, що інформаційні технології самі стають джерелом кризи, і цьому необхідно навчитися протистояти. Ситуація може навіть втратити керованість завдяки поширенню неправдивої інформації, тому зростає значення антикризових комунікацій як складової антикризового управління. Також в сучасних умовах фахівцю, який працює в інформаційній сфері,

необхідно орієнтуватися в інформаційних війнах, розпізнавати інформаційні операції, вміти розробляти та ефективно застосовувати антикризові комунікаційні інструменти. Отже, вивчення антикризових комунікацій спрямовано на підготовку студентів до прийняття обґрунтованих рішень та гнучких дій в умовах швидкоплинних змінюваних ситуацій, формування морально-вольових якостей та критичного мислення.

Теоретики та практики кризисного менеджменту доводять, що найчастіше проблеми збільшуються через невміння керівництва компанії та його менеджменту вибудовувати зовнішні комунікації, дотримуватись ефективної та безпечної поведінки в умовах кризи. На іміджу та репутації організації негативно позначається не тільки сама кризова ситуація, а й помилки в виході з кризи. В теорії антикризового менеджменту кризу розглядають як заострення протиріч у соціально-економічній системі, які загрожують її життєстійкості у зовнішньому середовищі. Криза несе за собою безліч втрат, які сприяють наростанню паніки в суспільстві, створенню відчуття незахищеності, зростанню недовіри до організації або державних органів.

Питання наукової сутності антикризового менеджменту досліджуються у багатьох працях, антикризове управління розглядають як специфічний вид менеджменту, який оперує власними методами та формами, має особливий об’єкт та предмет дослідження. Дослідники вважають, що є підстави розглядати антикризове управління на рівні науки, професійної практичної діяльності, та навіть на рівні мистецтва [1 – 5].

Існує традиційний погляд на антикризові комунікації як на реакцію на події, які вже сталися. Вважається, що в умовах обмежено передбачуваних ситуацій, дії різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів, на перший план виходить вміння діагностувати наявну кризу та знайти адекватну реакцію. Однак сучасні ефективні антикризові комунікації включають також ретельну підготовку, розробку антикризових програм, організацію роботи антикризового штабу, управління роботою антикризової команди, різноманітну профілактику.

Антикризовий план має різні види, найчастіше використовується Crisis Management Process, який розглядають як процес підготовки засобів реагування, розподілу ресурсів, призначення відповідальних, вибудовування організаційної структури. Також антикризовий план Crisis

Management Plan розглядають як документ, в якому встановлено чіткий алгоритм дій, що застосовується в умовах настання кризової ситуації, в якому встановлено задіяних працівників та їх обов'язки, заздалегідь розподілено ресурси та визначено заходи антикризового управління.

Типова помилка антикризового управління полягає в очікуванні настання кризи, в організації антикризових комунікацій як реакції на нові обставини. Діяльність фахового антикризового менеджера має бути спрямована на зменшення рівня існуючих протиріч, уповільнення темпів розвитку кризи, обмеження руйнівних наслідків для цільової аудиторії, її захист. Отже, до антикризового управління прийнято відносити такі складові: загальну профілактику кризових явищ; визначення позиції підприємства до різних кризових ситуацій; прийняття запобіжних заходів (preventive crisis management); планування; реалізацію антикризових програм; оцінювання ефективності антикризового управління та антикризових комунікацій. Отже, процес підготовки студентів має охоплювати всі складові антикризового управління, включати повний спектр видів діяльності – орієнтовна, виконавська, оцінна; репродуктивна, конструктивна, евристична, творча.

Також в антикризовому управлінні застосовується надзвичайний чи резервний план Contingency Plan, який включає дії в непередбачуваних випадках. Наприклад, він може застосовуватись за умов різних змін на ринку чи на підприємстві, для чого потрібно задіяти великі резерви – фінансові, виробничі, кадрові. План, який визначає швидке кредитування, збільшення виробничих потужностей чи залучення волонтерів, є саме резервним або надзвичайним. Науковці розглядають надзвичайне кризове планування (contingency planning) як складову антикризового управління (crisis management) та розв'язання кризи (crisis resolution). На заняттях з антикризових комунікацій розглядається підготовка до кризи, планування комунікацій у кризовій ситуації, формування антикризового штабу, здійснення діагностики кризи, прийняття антикризової стратегії, підготовка антикризових програм, організаційна підготовка до гострої фази кризи, розробка PR-засобів для дій в умовах кризи, різноманітних інструментів профілактики кризових явищ в роботі компанії, здійснення антикризових комунікацій в соціальних мережах.

Велике значення в антикризовому управлінні має створення та організація роботи антикризової команди. Діяльність такої команди характеризується високим рівнем комунікативних зв'язків, готовністю до професійного та особистісного розвитку, роботи над оновленням засобів діяльності, їх апробацією та впровадженням. Для цього в процесі підготовки студентів з медіакомунікацій, реклами та зв'язків з громадськістю використовуються групові тренінгові вправи та рольові ігри.

Сучасні антикризові комунікації не можна відділити від інформаційної війни. В висококонкурентному середовищі, яким є сучасний бізнес, державний та громадський сектор, кризові явища можуть бути напряму викликані інформаційною війною, і навпаки, інформаційна атака може бути ініційована та спрямована на організацію, яка вже перебуває в кризовій ситуації. Студенти мають усвідомити, що інформаційна війна є характерною ознакою сучасних суспільних відносин, навчитись відрізняти методи інформаційної війни та кризи, нею спричинені, розробляти рекомендації щодо протистояння інформаційним операціям. Студенти працюють над презентацією "Розпізнавання ознак інформаційних атак та вироблення рекомендацій протидії", яку готують методом аналізу практичного матеріалу. Для засвоєння цих актуальних питань на занятті виконуються групові вправи.

Окремо слід розглянути таку складову антикризових комунікацій як взаємодія зі ЗМІ. Майбутні піарники мають навчитись формувати комунікативну стратегію організації під час кризи, опанувати різноманітні засоби зовнішньої комунікації з використанням ЗМІ: повідомлення для ЗМІ, прес-реліз, прес-тур, інтерв'ю, репортаж. Велике значення для виведення організації зі стану кризи, захисту її репутації, має здійснення комунікації зі ЗМІ першими особами, керівництвом, яке може повноцінно представляти організацію, а значить має бути проведено підготовку керівника організації до взаємодії зі ЗМІ в умовах кризи (вихід до преси, прес-конференція, інтерв'ю). Необхідно розібрати основні помилки у взаємодії зі ЗМІ. На заняттях моделюються реальні ситуації, організовується рольова гра, зміст якої в проведенні брифінгу, прес-конференції та прес-туру в умовах кризи.

Отже, вміння антикризових комунікацій є актуальними та нагальними в сучасних умовах ділової та громадянської активності, підготовка студентів до їх здійснення має базуватись на практичному матеріалі, включати різноманітні види діяльності.

Список літератури

1. J. L. Bernstein, *Manager's Guide to Crisis Management*, McGraw Hill, NY, 2012.
2. W. R. Crandall, *Crisis Management: Leading in the New Strategy*, Landscape Sage Publications, Second Edition, 2013.
3. J. Riley, *Crisis Management – Planning & Action*. [Onlain]. Available: <http://tutor2u.net/business/strategy>. Accessed on: March, 21, 2019.
4. K. Smith, *Best Practices for Effective Corporate Crisis Management: a Breakdown of Crisis Stages Through the Utilization of Case Studies*. California Polytechnic State University, San Luis Obispo, 2012. [Onlain]. Available: <http://digitalcommons.calpoly.edu/cgi/viewcontent.cgi?article> Accessed on: March 21, 2019
5. E. Avraham, *Media Strategies for Marketing Places in Crisis*. [Onlain]. Available: http://www.marketingincrisis.com/index_files/Define_Crisis_Comm.htm. Accessed on: March 21, 2019.

PROBLEMS OF STUDY OF DISCIPLINES OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL CYCLE IN MODERN CONDITIONS IN HIGHER EDUCATION SYSTEM

Modern higher education is a very dynamic system that must respond quickly to the conditions and needs of the labor market. This is especially important in the present time, when the classroom load is reduced, a lot of new specialties appear, and a lot of old specialties disappear. All of these factors require the introduction of new teaching methods, pedagogical technologies that facilitate the acquisition of the required amount of knowledge by each student in a short time, provide the necessary level of mastery of the material, and include examples and tasks of practical directions. In addition, university education is the part of education where the student must study practically independently, and his success and future must depend first of all on his or her abilities and abilities for self-development, self-improvement, and other factors. In light of this, the problem of the quality of teaching the subjects of the mathematical, economics and mathematical cycle is very important, because it is mathematics itself, and for economic universities, the discipline of the economic-mathematical cycle is one of the common basic disciplines taught at the first or second training courses. However, quite often, the very “fundamental” nature of these disciplines leads to the fact that the structure of teaching itself does not change over the years, they (disciplines of the mathematical cycle) are full of cumbersome theoretical material, in addition, quite often the course of mathematical disciplines is standard and does not take into account the structure and direction of the specialty, and some sections of the discipline are not further reflected in the following courses. That is so, that they are “by themselves”, and among students, due to the lack of applied orientation, the acquisition of knowledge is practically devalued, and the meaning of their further study is lost. Problems of mathematical education were studied by many scholars. For example, in works by L. M. Glushkova, T. M. Bannikova are described.

Some aspects of mathematical preparation for students in higher educational institutions [1, 2]. N. N. Polyakova pays in her works attention to the applied orientation of mathematical knowledge, the application in the solutions of real problems [4]. The importance of the problem approach in the study of mathematics is defined in the works of O. G. Rovenskaya [5].

However, despite diversity, the views of scientists and teachers coincide in one, one of the ways of solving this problem is to build such a professional technology of teaching, which changes relate to the full course of

subject (lecture, practical classes, home and independent work, laboratory classes, etc.) [3].

For example, in Simon Kuznez Kharkiv National University of Economic the structure of courses of mathematical disciplines was changed by teachers and it is constantly changing too. The standard course of the disciplines of the economic -mathematical cycle contains in itself: lectures, practical and laboratory classes. The level of classroom load depends on the amount of studying level (number of course) , the specialty and the discipline itself. It should be noted that the fullness of the course in terms of educational requirements remains unchanged, changes only the volume and content of the material, which is taught within the audience, or is allocated to independent work of students. Different for the disciplines of the mathematical cycle is that most of the topics are interrelated and therefore it is not always possible to put away even completely “unnecessary” material. In addition, mathematics is one of the disciplines that are quite difficult to perceive, the level of modern mathematical preparation of entrants is rather low and therefore it is not always possible to take that or other material without appropriate methodological support for independent work of students, using only the wishes and views of the teacher. Thus, at the beginning of each academic year, the teachers of the Department of Higher Mathematics and Economics and Mathematical Methods develop work syllabuses from each discipline, in which is clearly detailed determined the amount of material that students should to study in the lectures, practical and laboratory classes, in accordance with new requirements. The main purpose of such programs is not only to pick out the main material, but also to show students the detailed structure, requirements, types of topics and types of control methods, etc. Taking into account that most of the time of the discipline is given to lecture classes, special attention is paid to the material being taught at lecture classes, in addition, the special emphasis that related to the teaching of theoretical material is made precisely on the efficiency of application of applied problems in real life. Another problem that can be identified in the teaching and learning of students the disciplines of the economic and mathematical cycle is the behavior of students. As it was mentioned above, the main audience of studying subjects of the economic-mathematical cycle are students of the first or second year – yesterday’s schoolchildren.

They not only don’t know how to ask questions correctly and professionally, but often have an

unconscious fear of answering, asking questions, and arguing in the talking if the number of presenters is large, they haven't any ability to defend their own point of view. These skills are lacking most students, if not all of them, therefore, in order to avoid these shortcomings, most of the lectures have been developed not only as a teacher's monologue but as a dialogue with the student group. Don't paying attention to the simplification theoretical material and using a large number of real examples and tasks, it's necessary to determine the significance of the lecture material itself. The lecture itself teaches to study in the future, thanks to the analysis of the theoretical lectures' material, it is identical to a small work with a book, or some of online resource, or something anything else. In this case, the teachers of the department pay constantly the attention to the fact that some materials, examples and proofs look like to stay "behind the scenes", and for a better understanding of the topic, the perception of mathematical material as a one whole part, student need to share the material independently, and studies with using a variety of scientific resources. It should also be noted that certain changes in the realization of practical and laboratory work, which are firstly different from the activities in the students' classes because they can be partly attributed to a certain type of independent work too, but already under the direct guidance of the teacher. To achieve this, there is a close relationship between three types of activities: lecture, practical classes and laboratory work. Thus, own research teaching, analysis of scientific researches in the direction of the outlined problem makes it possible to draw the following conclusions: to improvement and enhancement of mathematical preparation it is necessary: keep clear accordance between school and university training programs, to minimize duplication (for example, the topic "Derivatives" theme is taught in the final grade of secondary school). The time taken as a result of such a "reduction" should be utilized for studying the new modern chapters of mathematics, which are necessary for the training of future specialists; to significantly expand the volume of using disciplines of the mathematical cycle in the last courses of bachelor education, or in master education level, in courses of improving qualification. to take as the basis of teaching courses of mathematical disciplines, or disciplines of the economic-mathematical cycle of applied orientation. to develop and implement new mathematical disciplines, not only in the areas of economic or technical and natural training and in the areas of the humanities disciplines too; apply various forms of independent, individual work with taking into account the direction of this training and personal capabilities of each student; use a variety of forms of distance education not only for students of distance learning, but also for full-time students, second higher education, self-education, courses for raising or obtaining additional

qualifications, and so on; use a variety of forms of distance education not only for students of distance learning, but also for full-time students, second higher education, self-education, courses for raising or obtaining additional qualifications, and so on; step by step create a unified educational environment as in a separate higher educational institution so among high schools, which (educational environment) allows to use computers efficiently for realization a lot of numbers different classroom exercises, a lot of kinds of control, to help in the supporting of the independent work of students, to provide to exchange of existing experience and information between students and teachers of one and several universities; to form pedagogical teaching technologies in the direction of using computer learning methods, such as educational electronic complexes, electronic textbooks, teaching aids, workbooks, training packages, test exercises, etc. , as well as traditional teaching materials: working paper notebooks, traditional textbook, methodical recommendations, etc. to develop special programs and software that allow teachers and students to more effectively interact in the direction of not only academic but also scientific activities. such wise, if the aforementioned means are implemented, then mathematical education will develop in the direction of new kind of education, which leads to the formation of a future competitive specialist who can, is able and willing to learn, develop and improve himself throughout his own life.

References

1. Н. И. Леонов, Н. А. Баранова, и Т. М. Банникова, "Индивидуальная образовательная траектория бакалавра математики как основа самообразовательной деятельности", *Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского*, №24, с. 692 – 694, 2011.
2. Л. М. Глушкова, "Реализация индивидуального подхода при разноуровневом проблемно-модульном обучении математики в технических вузах", *Вестник Башкирского университета. Уфа: БГУ*. Т.12, №4, с. 211–215, 2007.
3. *Математическое образование и наука в технических и экономических вузах*, VIII межвуз. науч.-метод. конф, Ярославль: ЯГТУ, 2012, [Электронный ресурс]. Доступно: <http://www.ystu.ru/news/details/686>. Дата обращения: Март 22, 2019.
4. Н. М. Полякова, "Професійно-спрямована лекція з математики – шляхи удосконалення", *Дидактика математики: проблеми і дослідження: зб. наук. пр.*, Донец. нац. ун-т, Донецьк, Вип. 30, с. 116–124, 2008.
5. О. Г. Ровенська, "Проблемний підхід у викладанні вищої математики для інженерних спеціальностей", *Дидактика математики: проблеми і дослідження: зб. наук. пр.*, Донец. нац. ун-т, Донецьк, Вип. 35, с. 49–56, 2011.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічне планування є швидко розвиваючою областю науки у 21 сторіччі адже різні сфери бізнесу невпинно прагнуть чогось нового. Актуальність питання посилюється економічними змінами, новими технологіями та прагненням лідерства у сфері підприємництва.

Важливу роль у сфері стратегічного планування, безсумнівно, відіграє сам процес формування дій у цій області. Тобто послідовність конкретних етапів є одним із ключових моментів при формуванні стратегічного плану.

Окрім того, планування є вагомим складовим процесом менеджменту. Серед видів планування важливе місце займає саме стратегічне планування як процес розроблення стратегій та основних методів їх здійснення для досягнення мети. Він охоплює формулювання місії й основних цілей організації, діагностику її середовища, генерування та аналіз стратегічних альтернатив з метою вибору найдосконалішої з них, визначення необхідних ресурсів і координацію із зовнішнім середовищем.

В умовах високого рівня нестабільності, коли важливі завдання виникають так несподівано, що їх неможливо передбачити, систему стратегічного планування орієнтують на вибір стратегічних позицій, доповнюють терміновими заходами, які вирішують у межах проблемно-орієнтованих проектів, управління за "слабкими сигналами" чи в умовах стратегічних несподіванок [1].

Від самого початку функціонування стратегічного планування, вчені пропонували різні варіанти процесів щодо його втілення, проте загальноприйнятими вважаються наступні шість пунктів:

- розробка місії і цілей організації;
- аналіз зовнішнього середовища;
- аналіз сильних і слабких сторін організації;
- аналіз альтернатив і вибір стратегії;
- управління реалізацією стратегії;
- оцінювання стратегії діяльності організації і її коригування.

Як зазначив у своїй роботі Вергілес Е. В. [2] мабуть, першим і найістотнішим рішенням при плануванні буде визначення місії і вибір цілей організації. Ті організації, які, внаслідок свого розміру, потребують багаторівневої системи, потребують також декілька широко сформульованих цілей, включаючи приватні цілі, пов'язані із загальними цілями організації. Місія це основна загальна мета організації, тобто чітко виражена

причина її існування. Значення відповідної місії не перебільшено. І дійсно, вироблені на її основі цілі служать в якості критеріїв для всього подальшого процесу прийняття управлінських рішень. Якщо керівництво не визначило те, яка основна мета їх організації, то у них не буде логічної точки відліку для вибору найкращої альтернативи. Місія деталізує статус фірми і забезпечує напрям для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях. Під місією мається на увазі щось глобальне, що сполучає в собі всі інші елементи управління. Формулювання місії буває часто досить загальним, але в той же час специфічним для кожного підприємства і ясно виражає його індивідуальне розуміння свого майбутнього бізнесу. Вона вимагає конкретизації у вигляді постановки вузлових цілей і завдань розвитку. Зміст місії це:

- 1) завдання фірми з точки зору її основних послуг або виробів, її основних ринків і основних технологій;
- 2) зовнішнє середовище по відношенню до фірми, яка визначає робочі принципи фірми;
- 3) культура організації. Відомо, що певне середовище привертає людей абсолютно певного типу.

Цей аспект теж повинен враховуватися при визначенні місії фірми, так як робочий клімат впливає на виробничу діяльність персоналу. Мета з академічного визначення – це один з елементів поведінки і свідомої діяльності людини, що характеризується передбаченням в мисленні результату діяльності та шляхи його реалізації за допомогою певних засобів. У практичній діяльності мета виступає як спосіб інтеграції дій різних людей в деяку впорядкованість або систему. Мета – це вихідний пункт, який визначає відносини між суб'єктом і об'єктом управління. Загальнофірмові цілі виробляються і формулюються для здійснення місії і на її основі. Цілі виконують організуючу, мотивуючу і контролюючу функції.

Також у цій роботі було зазначено, що аналіз зовнішнього середовища або макрооточення є процес, за допомогою якого розробники стратегічного плану контролюють зовнішні по відношенню до організації фактори, щоб визначити можливості і загрози для фірми. Аналіз включає в себе вивчення впливу таких компонентів (факторів) середовища, як стан економіки; правове регулювання і управління; політичні процеси; природне середовище і ресурси; соціальна і культурна

складова суспільства; науково-технічний і технологічний розвиток суспільства; інфраструктура і т.п.

Щодо аналізу сильних і слабких сторін організації, то екстраполяція тенденцій, що склалися, і результати конкурентних порівнянь дають змогу визначити проблемні сфери, на яких зосереджуються подальші розробки стратегії розвитку. Визначення таких проблемних сфер охоплює основні аспекти оцінювання діяльності підприємства:

процес виробництва продукції, що враховує і структурні зміни у випуску виробів поточної номенклатури;

процес створення нової продукції, що включає весь цикл робіт від висування ідеї і проведення НДПКР до виготовлення дослідного зразка;

процес розвитку виробництва, заснований на освоєнні випуску нових виробів або модернізації традиційних, включаючи комплексну підготовку виробництва, його реконструкцію і технічне переозброєння.

Об'єктами вивчення при аналізі поточної ситуації є: стан, структура і технічний рівень виробництва, наявність виробничих потужностей; науково-технічний потенціал; ефективність коопераційних зв'язків і системи матеріально-технічного постачання; відповідність кадрового забезпечення потребам розвитку і відповідність систем управління й організаційної структури підприємства завданням його розвитку [3].

Пункт про аналіз альтернатив і вибір стратегій дуже гарно був описаний в статті [4], де сказано, що Процес вибору стратегії складається з етапів розробки, доведення і аналізу або оцінки. На першому етапі створюються стратегії, які дозволяють досягти поставлених цілей. На цьому етапі важливо розробити як можна більше число альтернативних стратегій. На другому етапі стратегії допрацьовуються до рівня адекватності різноманітним цілям розвитку підприємства. Формується загальна стратегія. На третьому етапі аналізуються альтернативи в рамках обраної загальної стратегії фірми й оцінюються по ступені придатності для досягнення її головних цілей. Тут відбувається наповнення загальної стратегії конкретним змістом.

У тому ж джерелі [4] наводиться інформація щодо реалізації стратегії, а саме говорить про те, що управління стратегією – дуже складне питання. Менеджер, відповідальний за стратегію, повинен вміти виконувати безліч ролей лідера і виступати у якості підприємця та стратега, адміністратора і виконавця стратегії, помічника, наставника, оратора, розподільника ресурсів, радника, політика, ментора і улюбленого керівника.

При реалізації стратегії лідер повинен: бути в курсі про все, що відбувається;

підтримувати корпоративну культуру, яка дозволяє організації функціонувати на високому рівні і відповідає стратегії;

підтримувати організацію в стані, що відповідає мінливих умов, відкритому для нових можливостей, впровадження інновацій;

забезпечувати консенсус і уникати протиріччя інтересів при формулюванні політики, розробці і реалізації стратегії;

підтримувати на високому рівні етичні норми; проводити коригувальні дії, вдосконалюють як виконання стратегії, так і загальні стратегічні показники.

Етап оцінювання стратегії діяльності організації і її коригування традиційно є заключним, адже на цій стадії виконується перевірка чи підходить виконувана стратегія, чи є якісь недоліки або відхилення. Також на даному етапі будуються припущення щодо функціонування стратегії у майбутньому та шляхи її вдосконалення.

Також можна додати, що на контроль покладається компенсуюча функція, що обмежує ризик неправильного вибору у процесі планування та забезпечує постійну перевірку надійності процесу планування і реалізації.

Стратегічний контроль містить у собі контроль стратегічних передумов і контроль стратегічного управління, що здійснюються у рамках стратегічного нагляду.

Контроль передумов охоплює припущення, зроблені у процесі планування, наприклад, поточний контроль можливої динаміки темпів приросту, курсів основних валют або числа безпосередніх конкурентів [1].

Для будь-якого підприємства, не зважаючи на розмір та вид продукції, що випускається, планування є, перш за все, основою для прийняття рішення. Проте слід пам'ятати, що лише воно не забезпечить успіху.

Тож процес стратегічного планування є вкрай важливим для організації, особливо зараз, коли економіка дуже швидко розвивається і бізнес потребує все більшої стабільності та впевненості. Не зважаючи на те, що сам процес включає багато етапів, кожен з них є унікальним та необхідним. В залежності від сфери діяльності та розміру організації етапи можуть дещо змінюватися, проте не суттєво. І не зважаючи на не стабільну економічну ситуацію стратегічне планування завжди працюватиме в інтересах організації.

Список літератури

1. Г. І. Кіндрацька, *Стратегічний менеджмент*. Київ: Знання, 2010.
2. Е. В. Вергилес, *Стратегическое планирование на предприятии*. Москва, Россия: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. 2002.
3. О. А. Кириченко та ін., *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності*. Київ: Знання, 2008.
4. Е. Л. Драчева та Л. И. Юликов, *Менеджмент*. Москва: Издательство "Мастерство", 2002.

СКЛАДОВІ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Євроінтеграційні процеси в Україні зумовили необхідність в сталому розвитку вітчизняного підприємництва. Практика показує, що активізації будь-яких процесів, пов'язаних з діяльністю суб'єктів підприємництва (укладання угод, ведення переговорів та навіть, впровадження інновацій) неможлива без участі людини, яка є особистістю. Отже, знання соціально-психологічних аспектів забезпечить ефективність всіх процесів в підприємницькій діяльності.

Мотивація в соціально-психологічній структурі особистості займає первинне місце, бо спрямовує поведінку людини. Мотиваційні процеси в підприємницькій діяльності безперервні, тому що працівники майже ніколи не відчують повного задоволення своїх потреб. Про це свідчать результати наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, які займалися проблемами психологічних аспектів спонукання людей [1-5].

Саме тому питання мотивації персоналу залишаються актуальними, бо пошук нових механізмів задоволення потреб працівників залишається головною задачею підприємців та менеджерів.

Мотивація це специфічна функція управління, яка має свої особливості та відрізняється за змістом від інших функцій управління.

Вперше поняття “мотивація” почали використовувати для пояснення причин поведінки людей та тварин на початку ХХ століття. Так, А. Шопенгауер вперше вжив слово “мотивація” в статті “Чотири принципи достатньої причини” (1900–1910 рр.) [1]. Згодом М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі розкривають його суть та надають трактування, яке є найбільш розповсюдженням на сьогоднішній день. А саме: визначають мотивацію як процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей та цілей організації [2].

Найбільш повно соціально-психологічні аспекти мотивації персоналу розкривають такі поняття, як мотиви та потреби.

Мотиви (лат *movere* – тягти, штовхати) – це переважно усвідомлені спонукання особи до діяльності, пов'язані із задоволенням певних потреб [3]. Відомо, що мотиви виконують певні функції у поведінці людини, а саме: спонукають її до дії, спрямовують та регулюють поведінку.

В науковій літературі існує велика кількість класифікацій мотивів, але спільною в них є

наявність ієрархічності, наприклад Сладкевич В. П. виділяє таку класифікаційну ознаку, як за силою прояву мотивів: сильні, помірні чи слабкі [5].

Ієрархічна система мотивів, які зумовляють поведінку і діяльність особи прийнято називати мотиваційною сферою [3].

Потреби – це відчуття людини у необхідності будь-чого. Мотиви з'являються майже одночасно з потребами, бо з'являється необхідність їх задовольнити.

Ключовою відмінністю в тлумаченні понять мотиви та потреби вважають, що потреби можуть бути однаковими для всіх, а мотиви різними. Проте, слід відзначити, що існує тісний взаємозв'язок між мотивами та потребами людини, вірне розуміння якого надає підприємцю та менеджеру можливість максимально ефективно розкривати потенціал своїх працівників.

Дослідженню потреб людини приділено увагу в теоретичних концепціях філософії, психології, педагогіки, соціології, економіки та навіть праві. Тому з'явилося безліч критеріїв класифікації потреб, її узагальнення представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація потреб (складено автором за даними [3,5])

Ознака 1	Вид потреби 2
за походженням	природні
	штучні
за суб'єктом	особисті (індивідуальні)
	групові
	колективні
	класові
	національні
за сферами діяльності	суспільні
	пізнання
	праці
	відпочинку
за функціональною роллю	спілкування
	самобереження
	функціонування
	розвитку
	домінуючі та другорядні
за циклами життєдіяльності суб'єкта	сталі й ситуативні
	добові
	тижневі
	місячні
	річні
за характером предмету	вікові та ін.
	матеріальні
	духовні

Закінчення табл. 1

1	2
за природою	первинні
	вторинні
за ступенем усвідомлення людиною	усвідомлені
	неусвідомлені

Характер походження потреб досить складний, але в їх основі лежать дві визначальні причини. Перша має фізіологічний характер, тому що людина як жива істота потребує певних умов і засобів існування. Друга є результатом суспільних умов [4].

Поряд з поняттями мотивів та потреб виокремлюють поняття стимули, “стимул” (від латинського stimulus – стрекало, батіг, пуга) означає спонукання до дії, спонукальну причину [4]. Вони здатні впливати на мотиви та робити їх більш сильними. Стимули носять більш конкретний характер, тобто є чітким вираженням мотивів. Так, наприклад, Колот А. М. під стимулом розуміємо зовнішні спонукання, які мають цільову спрямованість. Необхідно зауважити, що стимули є основою мотивів, а потреби в свою чергу причиною їх виникнення. Проте не лише стимули є основою мотивів, а ще й особисті причини, тобто якості людини, наприклад, відповідальність чи перфекціонізм мотивують людей добре або навидь бездоганно виконувати свою роботу.

Існує два основних типи стимулів: жорстке, яке передбачає наявність своєрідного страху не отримати винагороду за затрачені зусилля та ліберальне, коли є орієнтація на спонукання витрачати зусилля.

При всіх видах стимулювання доцільним є орієнтувати працівників на досягнення результату, тобто, працівник повинен усвідомлювати, що винагорода є наслідком досягнутого результату, а не лише виконаної роботи. Для цього сучасні підприємці, все частіше, використовують систему ключових показників ефективності КРІ (Key Performance Indicator). Ця система мотивації є відносно новою для вітчизняних підприємств, але не зважаючи на це вона стала дуже популярною останнім часом. Слід відзначити, що в багатьох країнах світу система КРІ настільки поширена, носить національний характер, наприклад США та Німеччина.

Вперше ідеї управління за цілями було представлено у 1954 р. П. Друкером у своїй роботі Management by Objectives. Згодом концепції управління за цілями висвітлюють і інші вчені.

До основних позитивних характеристик КРІ можна віднести:

1) досягнення на результат, тобто працівники отримують винагороду відповідно досягнутому результату;

2) можливість керувати системою мотивації, наприклад, в залежності від ситуації на ринку;

3) справедливість, тобто винагороди повністю відповідають особистому вкладу кожного працівника;

4) доступність, яка полягає в прозористі системи оплати, кожен працівник розуміє, яка його очікує винагорода, а підприємець, в свою чергу ефективно планувати витрати на оплату праці

В економічній літературі існує декілька методик упровадження системи КРІ в практичну діяльність вітчизняних суб’єктів підприємництва, так, наприклад, Білик О. М. пропонує наступні етапи [6]:

Етап 1. Розробка стратегії компанії.

Етап 2. Визначення фінансових показників.

Етап 3. Декомпозиція цілей на рівень підрозділів.

Етап 4. Створення матриці КРІ.

Етап 5. Матриця визначення КРІ для співробітників.

Етап 6. Визначення кількісних показників КРІ.

Етап 7. Визначення преміального фонду.

Етап 8. Моніторинг.

Етап 9. Перегляд КРІ.

Етап 10. Зворотній зв’язок.

Можна відзначити, розробку та впровадження системи КРІ підприємець може покласти на спеціаліста, наприклад, звернутися до консалтингової компанії або спеціаліста в цієї галузі, проте при визначенні цілей та побудові системи індикаторів потрібна тісна співпраця між підприємцем та розробником системи КРІ для врахування специфіки підприємницької діяльності

Отже, можна зробити висновок, що ефективності мотиваційного менеджменту впливає на розвиток підприємницької діяльності, бо у всіх процесах господарювання приймають участь працівники, які в свою чергу є особистостями. Також, дослідження показує, ключову роль в координації людей відіграє розуміння потреб, мотивів та стимулів особистості.

Список літератури

1. Г. Л. Вербицька, “Мотивування персоналу на вітчизняних промислових підприємствах”, *Львівська політехніка*, № 727, с. 10-15, 2012.
2. М. Х. Мескон, М. Альберт, и Ф. Хедоури, *Основи менеджмента*, М.: Дело, 1996.
3. Г. В. Щокін, М. Ф. Головатий, О. В. Антонюк та ін., *Менеджмент: категоріально-термінол. Слов.*, К.: МАУП, 2007.
4. А. М. Колот, *Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу*, К.: КНЕУ, 1998.
5. В. П. Сладкевич, *Мотивационный менеджмент*. К.: МАУП, 2001.
6. О. М. Білик, “Формування ефективної корпоративної системи мотивації праці на підприємстві”, *Інфраструктура ринку*, №17, с.111-118, 2018.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПЕРТИЗИ ЗАКОНОДАВЧИХ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

Ефективність проведення реформ у країні залежить від якості законодавчої бази. Моніторингова експертиза нормативно-правових актів є одним із найважливіших технологічних етапів правотворчості, що спрямовується на оцінку їх регуляторного впливу та дієвості, виявлення положень, які сприяють створенню умов для прояву корупції.

Експертне забезпечення відіграє важливу роль в законодавчому процесі та формуванні умов щодо соціально-економічного розвитку в країні та розвитку підприємницької активності. Воно дозволяє грамотно і чітко оформити зміст законопроекту, врегулювати правові основи законопроекту, уникнути протиріч з внутрішнім і міжнародним правом тощо.

Серйозною перешкодою на шляху успішного соціально-економічного розвитку України є низька якість прийнятих законодавчих актів. Одним з шляхів підвищення якості прийнятих законодавчих та нормативно-правових актів – впровадження нових підходів в процедуру проведення експертної діяльності.

Метою дослідження є обґрунтування послідовності етапів організаційно-методичного забезпечення удосконалення процесу організації проведення експертизи законодавчих та нормативно-правових актів в економічній сфері.

“Недоліки в розробці законопроектів і організації законодавчого процесу важким тягарем лягають на країну і плечі її громадян, створюючи безліч проблем в реалізації законів та правозастосовної практики” [1].

Розвиток і зміна законодавства України неможливі без наукової обґрунтованості правотворчих рішень, теоретичного доведення нових підходів до правових актів. Якість правової норми служить досягненню цілей регулювання – визначення людської поведінки. Ця якість забезпечується юридично-правильною побудовою норми поведінки в тексті нормативно-правового акта. Підготовча робота з розробки нормативно-правового акта є складною та відповідальною діяльністю, де застосовуються як теоретичні напрацювання, так і практичні навички [2]. Отже науковий підхід до обґрунтування організаційно-методичного забезпечення удосконалення процесу організації проведення експертизи законодавчих та нормативно-правових актів в економічній сфері має на меті:

по-перше, виявити недоліки в існуючому механізмі прийняття законодавчих та нормативно-правових актів в Україні;

по-друге, виявити недоліки в наявній методиці проведення експертизи законодавчих та нормативно-правових актів;

по-третє, розробити науково обґрунтовану послідовність дій з удосконалення процесу організації проведення експертизи законодавчих та нормативно-правових актів в економічній сфері;

по-четверте, удосконалити процедуру прийняття законів;

по-п'яте, підвищити якість законодавчих та нормативно-правових актів в економічній сфері;

по-шосте, отримати соціальний та економічний ефект для активізації підприємницької діяльності в країні та її регіонів.

Отже послідовність етапів організаційно-методичного забезпечення удосконалення процесу організації проведення експертизи законодавчих та нормативно-правових актів в економічній сфері доцільно представити у наступному вигляді.

1. Етап. Аналіз стану та законодавчого забезпечення проведення експертизи законодавчих та нормативно-правових актів передбачає проведення:

оцінки результатів проведення експертизи в Україні, що включає аналіз законодавчого забезпечення експертизи законодавчих та НПА в Україні; інституційне забезпечення експертизи законодавчих та НПА в Україні

аналізу світових та європейських методик проведення експертизи НПА з визначенням позитивного досвіду та недоліків.

2. Етап. Уточнення сутності та ролі експертизи нормативно-правових актів в економічній сфері. На даному етапі розглядаються сутність експертизи та її види, а також етапи проведення відповідно до законодавчих аспектів врегулювання в Україні та країнах світу.

3. Етап передбачає оцінку організаційно-методичного забезпечення проведення експертизи нормативно-правових актів в економічній сфері. Результатом даного етапу є дослідження наступних нормативних документів, що регулюють процедуру проведення експертизи законодавчих та нормативно-правових актів в економічній сфері з виявленням переваг, ризиків: методика проведення правової експертизи НПА [3]; методика проведення антикорупційної експертизи [4]; методика проведення аналізу регуляторного впливу [5];

4. Етап. Обґрунтування напрямків удосконалення проведення експертизи нормативно-правових актів. В результаті передбачається наступні науково-практичні результати:

розробка Методики техніко-економічного обґрунтування законодавчого проекту

удосконалення процедури експертизи в процесі розробки та прийняття законодавчих та нормативно-правових актів

удосконалення Методики проведення антикорупційної експертизи законодавчих та нормативно-правових актів в економічній сфері.

удосконалення Методика проведення аналізу регуляторного впливу;

5. Етап. Моделювання наслідків впровадження оновленої методики

6. Етап. розробка пропозицій щодо законодавчого врегулювання пропозицій.

7. Етап. Моніторинг дієвості НПА в економічній сфері

Як зазначено в документі [2] правова експертиза “одна з найважливіших форм використання спеціальних знань, оскільки залучення експертів, а отже, фахівців у певній галузі науки, дає можливість для всебічного і повного вивчення проекту нормативно-правового акта і розробку рекомендацій для його удосконалення”.

В якості рекомендацій відносно законодавчої спроможності та законотворчого процесу у Верховній Раді України у Звіті Європейського Парламенту щодо внутрішньої реформи та підвищення інституційної спроможності Верховної Ради України зазначено наступне:

необхідно схвалити концепцію законодавчого процесу “від початку до кінця”, яка базуватиметься на значно посиленій координації між ініціаторами законодавства у Кабінеті Міністрів України, Адміністрації Президента України та Верховній Раді України;

офіційному внесенню Урядом до ВРУ будь-якого важливого законопроекту має передувати подання до профільного комітету ВРУ так званої “Білої Книги” документа, що пояснює політичні цілі запропонованого законопроекту та заходи, які пропонується здійснити. “Біла Книга” повинна бути обговорена на засіданні комітету, за результатами якого видаватиметься відповідний висновок;

після початку роботи кожної наступної сесії ВРУ необхідно проводити відбір 20 законопроектів, ініційованих народними депутатами, які в подальшому розглядатимуться Верховною Радою. Для включення до переліку обиратимуться 20 депутатських законопроектів з числа усіх зареєстрованих за пропорційним принципом у відповідності до кількісного складу фракції/групи;

календарний план роботи Верховної Ради повинен бути переглянутий у контексті запровадження об’єднаних пленарно-комітетських тижнів та відмови від тижнів, цілком присвячених роботі у комітетах;

підхід до організації роботи Погоджувальної Ради з питань формування порядку денного роботи парламенту повинен бути переглянутий. Засідання Погоджувальної Ради повинні відбуватись у закритому для ЗМІ режимі;

процедури ухвалення законодавства у Верховній Раді слід переглянути з метою запровадження системи голосування за звичайні закони простою більшістю за умови наявності кворуму. Мінімальний кворум для ухвалення законів має бути встановлений у відповідності з міжнародними нормами. Вимога щодо абсолютної більшості голосів повинна бути збережена для ухвалення особливих законів виняткової важливості, перелік яких слід визначити з урахуванням міжнародної практики [6, с. 8-9].

При розробці організаційно-методичного підходу до удосконалення процесу організації експертизи законодавчих та нормативно-правових актів в економічній сфері або нових методик проведення експертно-аналітичної діяльності важливим є використання зарубіжного досвіду організації цієї роботи, з огляду на те, що в деяких зарубіжних країнах є практика проведення подібної експертизи, а головне, це відомі переваги та недоліки даної процедури, що може знизити ризики неефективності експертизи в сучасних умовах в Україні.

Таким чином, запропоноване методичне забезпечення дозволить визначити основні недоліки та ризики існуючої в Україні процедури проведення експертизи законодавчих та нормативно-правових актів в економічній сфері, а також запропонувати шляхи подолання цих проблем.

Список літератури

1. Европейский Союз, *Стандарты экспертизы законодательства: Руководство по применению*, Жогорку Кенеш КР, Б.: ПРООН, 2012.

2. Міністерство юстиції України, *Правова експертиза нормативно-правових актів, Методичні рекомендації*, 2015.

3. Міністерство юстиції України, *Методичні рекомендації щодо проведення правової експертизи проектів нормативно-правових актів № 41* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/va041323-00>. Дата звернення: Бер. 27, 2019.

4. Міністерство юстиції України, *Наказ № 1395/5, Про затвердження Методології проведення антикорупційної експертизи* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v1395323>. Дата звернення: Бер. 27, 2019.

5. Кабінет Міністрів України, *Постанова № 308, Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта* [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/308-2004-%D0%BF>. Дата звернення: Бер. 27, 2019.

6. *Доповідь та дорожня карта щодо внутрішньої реформи та підвищення інституційної спроможності верховної ради України*. 89 с., 2016. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.europarl.europa.eu/resources/library/media/20160>. Дата звернення: Бер. 27, 2019.

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ОСНОВІ РОЗВИТКУ ІННОВАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досвід розвинених країн переконливо показав, що основа стійкого економічного зростання забезпечується рівнем розвитку і динамізмом інтелектуального капіталу суспільства. Ефективне використання наукової творчості інтелектуального капіталу країни, серед яких – науковці, винахідники, викладачі вищої школи, стає підґрунтям для появи нових галузей і виробництв, активного впровадження інновацій.

В Україні до проблем формування та використання інтелектуального капіталу привернута увага в таких програмних документах: Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року; Проект “Національна стратегія розвитку інформаційного суспільства України”; Стратегія Інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів тощо. Головна ідея, що простежується у цих документах це розвиток інновативної економіки.

Інновативна економіка відрізняється, перш за все, впровадженням в практичну діяльність нових знань за рахунок кооперації науки, бізнесу та технологій [1]. Інновативність економіки залежить від інтелектуального капіталу, тобто від творців інновацій, їх кваліфікації, інноваційної культури, мотивації. Знання та творчий потенціал працівників стають головним чинником ефективності економічної системи, без яких технічний і економічний прогрес останньої стає практично недосяжним завданням, поза залежністю від обсягу засобів, інвестованих у виробниче обладнання та технологію. Важливо, щоб творчий потенціал інтелектуального капіталу, що створюють інновації, був тісно пов'язаний з підприємництвом, зорієнтований та високомотивований на досягнення конкретних цілей у створенні і розповсюдженні інновацій. Ці завдання мають вирішуватися системно і спільно освітою, наукою, підприємництвом.

Сучасні дослідники обґрунтовують важливість розвитку інтелектуального капіталу для України та пропонують шляхи його удосконалення і використання.

Так В. Врублевський пропонує розглядати інтелектуалізацію соціуму як цілеспрямований процес, що має на меті радикальне розширення масштабу і покращення використання знань, підвищення творчих можливостей соціальних систем усіх видів і рівнів, створення соціальних і технологічних передумов для кращого використання

інтелекту кожної особистості і сукупного інтелекту, а також для насичення всіх сфер суспільного життя, і в першу чергу управління, науки, освіти, медицини, охорони навколишнього середовища, системами штучного інтелекту і підвищення їх віддачі [2, с. 8].

О. Бутнік-Сіверський досліджує питання евристики (науки, яка вивчає творчу діяльність, методи, які використовуються у відкритті нового і в навчанні) в інтелектуальній економіці та формування системи інноваційного підприємництва [3].

Л. Федулова присвячує свої роботи дослідженню особливостей формування інтелектуального капіталу [4].

Варто зазначити, що інтелектуалізація людського капіталу – це процес поступового підвищення інтелектуального рівня людського капіталу на основі синтезу інформації, знань, умінь і навичок окремого індивіда, що відбувається задля відповідності сучасним умовам та отримання соціально-економічного ефекту від їх застосування. Цей процес передбачає широке використання інформаційних технологій, новітніх методів навчання та включає достатньо повну систему знань з певної сфери діяльності людини. Результатом процесу підвищення інтелектуалізації праці виступають створення, формування й нагромадження людського та інтелектуального капіталу, що визначають результативність діяльності. Таким чином, тільки інтелектуальна, творча праця є запорукою створення таких активів (нематеріальних), які при вмілому інвестуванні тривалий час будуть забезпечувати одержання стабільно зростаючої норми прибутку.

Вплив процесу інтелектуалізації праці на розвиток інновативної економіки проявляється наступним чином: змінюється роль та якість людського фактору, робочої сили; відбуваються зміни в суспільному поділі праці, формується висока їх інноваційна здатність; змінюються трудові відносини та модифікуються традиційні інституціональні економічні форми.

Аналіз літератури [1;2; 4] дав змогу визначити певні умови для розвитку інновативної економіки:

1) людський, технологічний, науковий, підприємницький та інноваційний потенціали, достатній для запуску інтелектуалізації праці;

2) постійне зростання чисельності учасників інноваційного “ланцюжка”, у тому числі внаслідок втягнення в нього нових соціальних груп;

3) інституційна система (як формальні, так і неформальні елементи), орієнтована на науково-креативно-інноваційний розвиток;

4) затребуваність інновацій більшістю господарчих суб'єктів, фізичних осіб, а також Національною інноваційною системою в цілому;

5) галузева інноватизація, тобто практичне впровадження у господарські процеси стратегічно важливих досягнень науки;

6) внутрішня інноваційна кооперація та кластеризація, яка повинна, в першу чергу, охопити суб'єкти основних та пріоритетних галузей в межах областей, а відтак – у межах економічного району;

6) визначення напрямів інтеграції України у сфері інноваційного розвитку. Пошук “макропартнерів” за економіко-проблемними, економіко-перспективними та економіко-екологічними критеріями;

7) стимулювання малого, середнього і великого бізнесу щодо активізації інноваційно діяльності.

Механізм функціонування інтелектуального капіталу заснован на певних структурних елементах, а саме: людському капіталі; структурному капіталі та споживчому капіталі. Людський капітал є сукупністю знань, практичних навичок і творчих здібностей працівників, які застосовуються ними при виконанні своїх службових обов'язків. Цей капітал пов'язан з цінностями компанії, культурою праці. Структурний капітал включає технічне і програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торговельні марки і все те, що дозволяє працівникам підприємства реалізовувати свій виробничий потенціал. Споживчий капітал це майбутні споживачі інтелектуального товару і його здатність задовольняти очікування споживачів [5].

Варто зазначити, що складові інтелектуального капіталу існують тільки завдяки людським знанням та їх трансферу, що в результаті виражається в синергетичному ефекті від їх використання. Цей ефект і визначає приховані джерела цінностей, які наділяють підприємство високою ринковою вартістю.

Підприємства в інновативній економіці також повинні постійно підвищувати рівень інтелектуалізації праці своїх працівників, а саме: забезпечити органічне поєднання інтелектуального капіталу та матеріальних активів з метою досягнення стійких конкурентних переваг на ринку; постійно підвищувати інтелектуальний рівень персоналу підприємства на основі управління знаннями; дотримуватися основних підходів до формування соціально орієнтованої діяльності; проводити структурний аналіз основних компонентів інтелектуального капіталу для управління кожним окремо; визначити інтегральний коефіцієнт рівня інтелектуального капіталу для управління його значенням.

Безумовно, реалізація таких завдань надзвичайно важлива, стосується широкого спектра діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. Разом з тим, не вирішивши основних задач інтелектуалізації праці (особливо управлінської), не можна розраховувати на будь-які позитивні зміни соціально-економічної ситуації у майбутньому.

У зв'язку з тим, що інтелектуальний капітал повинен бути основою розвитку інновативної економіки в сучасних умовах говорять про формування нової еліти, яка має бути покликана стати керівним класом в інновативній економіці. В західній суспільствознавчій теорії цей клас називають knowledge-class.

Основною ознакою представників knowledge-class є рівень освіти, який виявляється значно вищим, аніж характерний в той чи інший момент для більшості громадян, які складають сукупну робочу силу. Нова еліта повинна в першу чергу мати здібності контролювати і направляти процеси, що диктуються логікою технологічного прогресу. При цьому відбувається процес постійного професійного розвитку і самоудосконалення працівників, що сприяє забезпеченню стандарту якості праці. Основною якісною характеристикою knowledge-class є наявність у нього творчого підходу, ступінь новизни змісту індивідуальної і колективної трудової діяльності, застосовуваних методів і отриманих результатів.

Отже, важливим для розвитку інновативної економіки на сучасному етапі виступає процес інтелектуалізації та формування на цій основі knowledge based society (суспільства, заснованого на знаннях), в якому економічний добробут визначається високими технологіями, інноваційними можливостями та рівнем інтелектуального розвитку суспільства

Список літератури

1. Л. М. Ганущак-Єфіменко, та В. Г. Щербак, “Розвиток інновативного підприємництва на засадах кластерної організації”, *Актуальні проблеми економіки*, №11(185), с. 88-96, 2016.
2. В. Врублевський, О. Мороз, та Ю. Сасенко, *Доктрина Кравчука: Начерк програми інтелектуалізації і формування модерної української нації*, Київ: Інтеллект, 2001.
3. О. Б. Бутнік-Сіверський, “Евристика в інтелектуальній економіці або формування системи інноваційного підприємництва”, *Інтелектуальна власність*, № 8, с. 29-34, 2005.
4. Л. І. Федулова, “Технологічне прогнозування в системі інноваційної економіки”, *Економіка і прогнозування*, № 3, с. 20-31, 2005.
5. Ю. М. Воробей, “Сутність, структура та функції інтелектуального капіталу компанії”, *Молодий вчений*, №4 (31), с. 39-43, 2016. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_12. Дата звернення: Бер. 20, 2019.

ВПЛИВ МОТИВАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ НА ОРГАНІЗАЦІЙНУ КУЛЬТУРУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасному суспільстві нашої країни, питання до створення організаційної культури підприємства є дуже актуальним, але не достатньо дослідженим. За останні роки значимість організаційної культури набуває все більше визнання як зарубіжних так і вітчизняних вчених та управлінців. Без сумнівів, на підприємствах з успішним розвитком та функціонуванням ефективна організаційна культура є запорукою прогресу. Організаційна культура в організації має багато функцій, як то: охоронна, інтегруюча, регулююча, адаптивна, орієнтуюча, іміджева, мотиваційна та інші. Всі вони є вкрай важливими. Однак, багато з них є достатньо дослідженими та зрозумілими у застосуванні. Стосовно мотиваційної функції їй досі існує багато точок зору, тому зупинимось більш детально на цій функції.

Мотивації, мотиваційним показникам, проблемам мотивації, та шляхам вдосконалення мотивації присвятило свої роботи багато вчених з усього світу зокрема таких: В. Андреев, О. Баслакова, А. Радіна, І. Буянова, В. Васюта, І. Щєблина, Р. Данілейчук, Н. Богацька, О. Продіус, М. Дороніна, М. Гриньова, М. Дубчак та інші. Кожен з цих науковців, представляє своє вирішення створених проблем. Але на цей час, не було детально розглянуто мотиваційні показники та управління ними, саме як інструмент впливу на організаційну культуру підприємства.

Метою даного дослідження є спроба чіткого визначення саме мотиваційних показників, які мають реальний вплив на організаційну культуру підприємства.

В своїй роботі [4] В. Богацька зазначає, що на Україні на спеціалістів з мотивації донедавна звертали мало уваги. Мотиваційна робота передбачала лише співбесіду з потенційним працівником; а єдиною мотивацією досить часто вважають заробітну плату.

Також автор зазначає що правильно організована система мотивації допомагає суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу.

В роботі В. Бовікіна [3, с 48] зазначається, що мотивація є процесом об'єднуючим цілі підприємства і цілі працівника для найбільш повного задоволення більшої кількості потреб обох та систему різних способів впливу на персонал для досягнення цілей як працівника так і підприємства. Саме підтримання абсолютною більшістю працівників цілей підприємства, свідчить про побудову злагодженої та побудованої організаційної культури.

Судячи з цього проаналізуємо визначені вченими мотиваційні показники, які на їхню думку впливають на підвищення мотивації на підприємстві.

О. Продіус та М. Олексійв в своїй роботі [10] висловлюють думку, що мотиваційна система на рівні підприємства повинна створювати довіру між керівниками та працівниками, передбачати гарантії зайнятості для всіх працівників, гарантувати оплату праці за зроблені зусилля, та передбачати навчальні програми.

В. Васюта в роботі [6] зазначає, що за допомоги мотивації, в разі спрощується утримання та організація кращих спеціалістів, підвищується трудова активність. Також автор зазначає важливість мотивації у довгостроковому впливі з метою зміни по заданих параметрах структури його ціннісних орієнтацій і інтересів колективу.

На думку Н. Богацької в роботі [4] одним із найбільш важливих мотиваційних механізмів є налагоджений діалог між керівництвом та персоналом. Автор описує правильно сформовану систему мотивації, як систему яка суттєво підвищує ефективність роботи персоналу, нарощує обсяги продажу, покращує виробничий.

В роботі О. Баксалової [2] зазначається, що система мотивації нашої країни повинна мати ті ж самі складові, що й в інших країнах, але на даному етапі розвитку економіки основне місце у цій системі повинно приділятися рівневі оплати праці. Необхідний ряд передумов: чітке формулювання принципів мотивації праці; якісно сформовані цілі підприємства; достатність фінансових ресурсів; професійно-підготовлені вищі менеджери.

С. Гайдученко в роботі [7, с. 25] зазначає, що у процесі мотивації працівників стимулювання виконує економічну функцію, оскільки ефективне стимулювання працівника сприяє підвищенню загальної продуктивності праці; соціальну, оскільки отримуючи доходи, працівник забезпечує собі певний комплекс економічних і соціальних благ; соціально психологічну, оскільки стимулювання впливає на формування внутрішнього світу працівника – його потреб і цінностей, орієнтацій і установок, мотивів трудової поведінки і ставлення до праці; морально виховну, завдяки якій формуються моральні якості працівника.

Інші виділені авторами показники є менш часто вживаними, та можуть бути віднесені до однієї з одинадцяти основних складових наведених в таблиці 1. Аналізуючи таблицю 1, можна зробити висновок, що все ж таки в першу чергу основними

мотиваційними показниками є монетарні а самим основним з них є заробітна плата, яку виділяють автори у роботах [1], [2], [4] – [6], [8] – [10], регулярні грошові премії, які виділяють в роботах [2], [4] – [6], [8] – [10], нерегулярні грошові премії, які виділяють в роботах [2], [4] – [6], [8] – [10], та подарунки, які виділяють в роботах [4] – [6], [8], [9].

Але не менш значними досить залишаються такі немонетарні мотиваційні показники, як відкритість та можливість діалогу з керівництвом, які виділяють автори у роботах [1] [2], [4] – [6], [8] – [10], можливості для оздоровлення та зайняття спортом, які виділяють автори [2], [4], [6], [8], [10], та можливість навчання, яку виділяють автори у роботах [1], [2], [4], [6], [8], [10].

Аналіз мотиваційних показників за різними літературними джерелами знаходиться в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз мотиваційних показників

Мотиваційні показники	Автори							
	В.Васюта	І.Щебликіна	Р.Данилейчук	Н.Богацька	О.Продіус	І.Буянова, А.Радіна	О.Баслакова	В.Андреев
Заробітна плата	+	+	+	+	+	+	+	+
Регулярні грошові премії	+	+	+	+	+	+	+	
Нерегулярні грошові премії	+	+		+	+	+	+	
Інші грошові премії (відсотки)	+	+	+	+	+	+	+	
Подарунки	+	+	+	+		+		
Соціальний пакет	+		+			+	+	
Навчання	+		+	+	+		+	+
Корпоративні святкування, традиції	+	+	+	+				
Можливості для оздоровлення та зайняття спортом	+		+	+	+		+	
Відкритість, можливість діалогу з керівником	+		+	+	+	+	+	+
Повага в колективі		+	+		+	+		

На думку автора, для грамотної побудови, мотиваційних показників, які впливають на організаційну культуру підприємства, на перше місце теж слід встановлювати монетарні показники, але обов'язково підкріплювати їхній вплив на побудову організаційної культури і немонетарними показниками, які є не менш важливими в сучасному суспільстві для нашої країни.

Таким чином проведений аналіз дозволив виділити основні мотиваційні показники, які тим чи іншим чином впливають на організаційну культуру підприємства. В подальшому зазначений перелік мотиваційних показників дозволить розробити перелік дієвих заходів щодо вдосконалення організаційної культури підприємства.

Список літератури

1. В. Андреев, и А. Изотов, “Социальная инфраструктура предприятий как инструмент повышения эффективности хозяйствования”, *Современные проблемы менеджмента*, СПб.: СПбГЧОФ, с. 5-16, 2007.
2. О. Баслакова, “Формування ефективної системи мотивації праці на підприємстві”, *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, № 6, с. 194-197, 2009.
3. В. Бовыкин, *Новый менеджмент: Решение проблем управления. Повышение в десятки раз темпов роста капитала*. М.: Экономика, 2004.
4. Н. Богацька, “Мотивація як основний чинник підвищення ефективності праці на підприємстві”, *Глобальні та національні проблеми економіки*, № 3, с. 210-214, 2015.
5. І. Буянова, та А. Радіна, “Мотивація працівників у сучасних умовах господарювання підприємств і організацій”, *Економічні науки/6.Маркетинг і менеджмент*, Буковинська державна фінансова академія. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65318.doc.htm. Дата звернення Бер. 12, 2019.
6. В. Васюта, “Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання”, *Ефективна економіка*, № 6, 2016. [Електронний ресурс]. Доступно : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5041>. Дата звернення: Бер. 13, 2019.
7. С. Гайдученко, *Мотивація персоналу*, Харків: ХНУМГ, 2013.
8. Р. Данилейчук, “Шляхи вдосконалення системи мотивації підприємства”, *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*, № 10, с. 247-253, 2014.
9. О. Продіус, та М. Олексів, “Мотивація персоналу як головний фактор підвищення ефективності діяльності підприємства”, *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, № 12, с. 188-200, 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2015_12_17. Дата звернення: Бер. 13, 2019.
10. І. Щебликіна, “Проблеми мотивації та стимулювання працівників в організації”, *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*, № 2 (5), с. 294-299, 2013. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdtau_2013_2%285%29_41. Дата звернення Бер. 13, 2019.

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Як високоефективний інструмент стратегічного прориву у конкурентному ринковому середовищі інноваційно-інвестиційні процеси розвитку машинобудівного підприємства на території регіону потребують створення належної системи його інформаційного забезпечення. Це зумовлено також тим, що сьогодні інформація вже не є простим набором певних даних, а становить один із найважливіших ресурсів підприємства. Приймаючи рішення про проведення певних інноваційних змін, важливо не тільки забезпечити повноту, якість, своєчасність, кількість і вимірюваність інформаційних ресурсів для самого машинобудівного підприємства, а й створити адекватну цілям інноваційного розвитку систему трансформації внутрішнього інформаційного поля у взаємопов'язані інформаційно-ресурсні потоки [1-4], здатні забезпечити максимальну ефективність визначених бізнес-процесів усередині промислового підприємства.

На наш погляд, формування такої системи, з одного боку, повніше відповідає плоскій структурі бізнес-процесу машинобудівного підприємства, а з іншого – стає центром узгодження інтересів зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності

Слід зважити на те, що успіх інноваційного розвитку машинобудівного комплексу регіону значною мірою залежить від упорядкованості й координації взаємодії центральних та обласних органів влади.

З метою активізації наукових досліджень у напрямі розв'язання завдань розвитку машинобудівної системи необхідним є створення і функціонування Обласного наукового центру соціально-економічних досліджень як важливого елементу інноваційної інфраструктури регіону, діяльність якого передбачає подолання розриву між ланками інноваційного процесу «освіта – наука – виробництво».

Важливу роль у науково-інформаційному забезпеченні наукової діяльності в сфері реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку машинобудівного комплексу може відігравати центр науково-технічної і економічної інформації, основною діяльністю якого є:

- сприяння інтеграції освіти, науки і виробництва;
- організаційно-методична підтримка формування і функціонування інноваційних структур, пріоритетних напрямів розвитку регіону;

підприємства та інструментом усунення протиріч. Запропонована схема має вищу ефективність завдяки відсутності стримуючих фільтрів та перешкод у вигляді функціональних підрозділів. Така система дає змогу не тільки оперативніше здійснювати моніторинг кожного окремого бізнес-процесу, а й дозволяє дискретніше і цілеспрямованіше розподіляти інформаційні ресурси між ними, залежно від доцільності, компетенції, функціональних та оперативних завдань кожної окремої команди.

З поживленням процесів переведення економіки на інноваційний шлях розвитку завдання формування високоінтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств регіону набуває особливої актуальності, зростання рівня інноваційності відбувається завдяки розвитку різноманітних форм освіти, розповсюдженню інформації, збільшенню чисельності висококваліфікованих спеціалістів. Комплексний підхід до розвитку університетської науки вимагає чіткого розуміння її ролі у реалізації завдань економіки знань, завдань щодо визначення регіональних пріоритетів, що є домінантними орієнтирами розвитку регіону [5-6].

– інформаційно-аналітичне забезпечення державної науково-технічної та інноваційної політики регіону, регіональних програм і проектів;

– інформаційне та організаційне забезпечення сприяння трансферу нових технологій та розробок.

Створення і функціонування систем інформаційного забезпечення на замовлення, громадських, приватних підприємств та організацій на базі сучасних інформаційних технологій вимагає створення та функціонування обласного інноваційного центру.

За даним аналізом процес реалізації Стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку регіону, та зокрема її машинобудівного комплексу, неодмінно супроводжуватиметься виникненням ризиків, що потребує їх врахування та відповідного коригування стратегічних цілей, пріоритетних напрямів, завдань, механізмів їх здійснення як на державному, так і регіональному рівнях. Ризики є певною властивістю регіональної соціально-економічної системи, які виникають під впливом дії зовнішніх й внутрішніх факторів та призводять до розбалансування системи. Оскільки ризики та їх виникнення пов'язані з певною невизначеністю, неможливістю врахувати в середньо- та довгостроковій перспективі усі

особливості розвитку регіону, слід впроваджувати постійний моніторинг соціально-економічного розвитку регіону та реалізації мети, стратегічних цілей його розвитку, передбачити коригування стратегії та тактики їх досягнення з метою його безпечного розвитку на основі відповідної системи управлінських заходів в галузі машинобудування.

Список літератури

1. Білозубенко В. С. Інноваційна система Європейського Союзу: особливості формування та розвитку: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. 466 с.

2. Голобородько О.П., Марченко О.В. Удосконалення організації інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах машинобудівної галузі України. Економіка і регіон. 2016. № 1 (56). С. 47-51.

3. Фрессине Жан-Мари. Кластери конкурентоспособности вокруг «треугольника» инноваций. Бюллетень Инновационные тренды. 2011. № 11. С. 4–6.

4. Яковенко В.Г. Інвестиційна та інноваційна діяльність. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 40. С. 289-290.

5. Vertakova Y. V., Grechenyuk O. N. Taxonomic evaluation of economic sectors innovative development: synthesis of methodological approaches. Proceedings of the Southwest State University. Series: Economy. Sociology. Management, 2015. 2(15), 51-59.

6. Vertakova Y., Plotnikov V. Innovative and industrial development: specifics of interrelation. Economic Annals-XXI, 2016. 156(1-2), 37-40.

ORGANIZING THE EVALUATION ACTIVITY AND ITS LEGISLATIVE SUPPORT

Managing property valuation and professional valuation activity is a system of mechanisms to ensure (guarantee) the authenticity and objectivity of valued property, as well as forming and developing the appropriate infrastructure.

The main tasks of regulation in the field of valuation are:

ensuring compliance with legislation on valuation activities by governmental authorities, local self-government bodies, subjects of valuation activity, valuers, individuals and legal entities;

preventing violation of legislation in the field of valuation activities, timely identification of such violations and taking appropriate measures to eliminate them;

developing the effective prerequisites for evaluating investments;

supporting the development of infrastructure evaluation to attract more investments;

developing effective mechanisms of functioning the evaluation activity market.

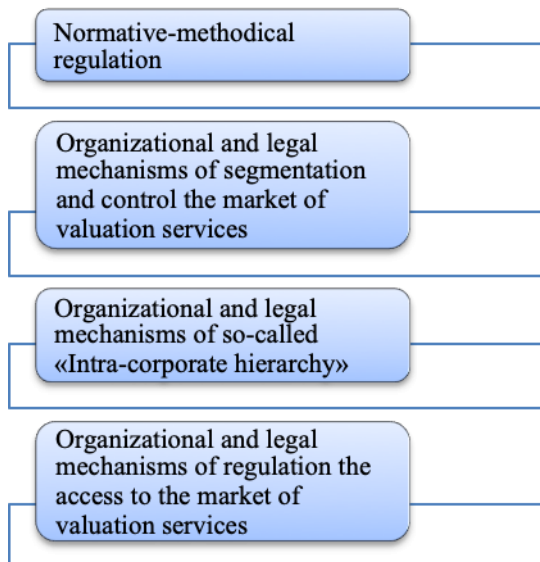


Fig 1. The main mechanisms to regulate property valuation and professional evaluation activities.

The mechanisms of normative-methodical regulation include:

standardized property valuation, which consists in developing the common standards to evaluate property and the set of regulatory requirements for their implementation;

methodical regulation of certain specific problems of practical evaluation activity in different segments of the market of valuation services.

The organizational and legal mechanisms of segmentation and control of the market of valuation services include:

“selecting” normative-legal cases of compulsory evaluation,

assigning the various segments of the property market to a certain type of entities of valuation activity;

a system of controlling the quality of the evaluation (reviewing).

The main organizational and legal mechanisms of the “internal corporate hierarchy” are the mechanisms to form self-regulatory organizations of evaluators, their organizational structure, as well as the mechanisms of the internal corporate hierarchy of membership in them.

The organizational and legal mechanisms to regulate access to the market of valuation services are presented by the system of licensing (certification) of valuation entities, establishing additional internal certification conditions by self-regulatory organizations of evaluators for their members etc.

The set of the mechanisms implemented by the state are the essence of governmental regulation, and, accordingly, the set of the mechanisms that are implemented by public institutions – the essence of social regulation.

The essence and directions of governmental regulation of valuation activities.

The main normative document that regulates the evaluation is the Law of Ukraine “On valuation of property, property rights and professional valuation activity in Ukraine” (namely Section IV: State regulation of valuation activity, Article 23. Content and directions of governmental regulation of valuation activities).

According to this Law:

Governmental regulation of valuation activities is to ensure the forming and developing infrastructure of evaluated property in Ukraine, the objectivity and legality of its implementation, including the conformity of valued property with regulatory legal acts on valuation of property, introducing international standards and rules of property valuation into practice of valuation activity, ensuring public interests as for property valuation, developing competitive environment among the subjects of valuation activity – business entities and educational institutions carrying out professional training for evaluators, property evaluation

made by public authorities and local self-government according to the law.

The main areas of state regulation of valuation activities are:

- compliance monitoring as for the unity of normative, legal and organizational support for property valuation;

- providing standards and training level of evaluators and monitoring their compliance;

- monitoring the evaluation activities of evaluators and business entities;

- organizational support for the Supervisory Board and the Examining Commission activities;

- issuing qualification diplomas and certificates;

- determining the status of self-regulatory organizations of evaluators and monitoring their compliance to public regulation rules of property valuation, determined by this Law, ensuring their wide involvement in the regulation of valuation activities;

- compliance monitoring as for the valuated subjects and other subjects during property evaluation;

- assisting in establishing common standards and rules of property evaluation in Ukraine, based on international standards and rules;

- maintaining the State Register of evaluators and the State Register of valuated entities;

- other areas of activity to implement the functions of governmental regulation of valuation activities.

According to the content of the Law (Article 24. The state authority that carries out the state regulation of valuation activities) by state authorities that carry out state regulation of valuation activities in Ukraine are:

- State Property Fund of Ukraine (SPFU);

- Cabinet of Ministers of Ukraine (CMU);

- other bodies of state power and bodies of local self-government exercising their authority in the matters of property valuation according to legislation.

The SPFU is a member of the central executive authorities with a special status. It exercises the state property owner's authority determined by the law. The Fund is accountable and controlled by Verkhovna Rada of Ukraine. Its activities are directed and coordinated by the Cabinet of Ministers of Ukraine. The Head of the Fund is appointed by Verkhovna Rada of Ukraine on the proposal of the Prime Minister.

The system of bodies of SPFU is:

- the Central Apparatus of the Fund;

- regional branches;

- representative offices.

The main legislative act regulating the process of property valuation and property rights in our country is the Law of Ukraine "On property valuation, property rights and professional evaluation activity in Ukraine" No. 2658-III dated July 12, 2001. It defines: what the evaluated activity is, which forms it is carried out, when it is necessary to evaluate the property, what is considered the object of evaluation and who can be the subjects of valuation activities, their rights and obligations, requirements to the subjects etc.

Methodological regulation of the property valuation is carried out in relevant normative legal acts

on property valuation: Provisions (national standards) of property valuation approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine, methods and other normative legal acts that are developed considering the requirements of provisions (national standards) and approved by the Cabinet The Ministers of Ukraine or the State Property Fund of Ukraine.

In Ukraine, the status of the provisions (national standards) is defined as the main normative legal act on property valuation of a methodical nature, a kind of "constitution" of property valuation that can only be approved by the Government. National standards for property valuation are obligatory for the subjects of valuation activity when they carry out the property valuation of all forms of ownership.

It is confirmed that provisions (national standards) to evaluate property, firstly, contain the concepts definition, valuation principles, methodological approaches and features of property valuation depending on the purpose of evaluation, requirements for the content of the report on property evaluation. Secondly, they determine the application procedure and restrictions to use valuation methodical approaches to calculate different types of property value. National standards are the main normative legal acts to evaluate property that establish requirements to the content of reports on property valuation and the order of their review.

References

1. Law of Ukraine "On property valuation, property rights and professional evaluation activity in Ukraine" No. 2658-III dated July 12, 2001.

2. National Standard No. 1 "General Principles of Property and Property Rights Evaluation", No. 1440, approved by a resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated September 10, 2003.

3. National standard No. 2 "Evaluation of the real estate", No. 1442 approved by a resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated October 28, 2004.

4. National standard No. 3 "Evaluation of integral property complexes" No. 1655, approved by a resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated November 29, 2006.

5. National Standard No. 4 "Evaluation of Intellectual Property Rights" No. 1378, approved by a resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated October 3, 2007, No. 1185.5. The Law of Ukraine "On Land Valuation" dated December 11, 2003.

6. The Law of Ukraine "On Privatization of State Property" No. 2163-XII dated March 4, 1992.

7. The Law of Ukraine "On Lease of State and Municipal Property" dated April 10, 1992, No. 2269-XII.

8. The resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Methodology of property valuation" No. 1891, dated December 10, 2003.

9. The resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Procedure for Alienating State-Owned Property Objects" No. 803, dated June 6, 2007.

10. The resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Procedure for evaluating for tax and accruals purposes, to pay other mandatory payments which are charged according to the law" No. 231, dated March 4, 2013.

INTRINSIC AND EXTRINSIC MOTIVATION: FACTORS AND ENGAGEMENT

Practice shows that the leading cause of failure of most organization is as a results of lack of motivation or team work in the organization. In general, factors affecting the motivation of the employees in an organization are very diverse. The analysis of recent publications of R. Ryan, E. Deci, H. Jodai, K. Ericsson and others shows the relevance of team motivation and different methods and approaches for it.

The goal of the article is to compare intrinsic and extrinsic motivation, and also define different motivational factors for engaging employees.

Motivation can be described in a simple term as anything or reason that drives an individual or a person to perform a task or act in a certain way. Motivation is obtained from the word motive which is defined as a need that requires satisfaction. The need could also be wants or desires that are obtained through influence of culture, society, lifestyle, etc. or generally innate. Motivation is an individual direction to behavior, or what causes a person to want to repeat a behavior, a set of force that acts behind the motives. A person's motivation may be inspired by others or events [1] or it may come from within the person [2]. Motivation has been considered as one of the most important reasons that inspires a person to move forward [3]. Mastering motivation to allow sustained and deliberate practice is central to high levels of achievement [8].

The phenomenon of motivation isn't limited to just humans, and occurs in every organism living. Almost every action is directed by certain motivation. The analysis of scientific studies [1], [4], [5], [6], [8] found that there were two main ways that individuals become motivated, extrinsic motivation and intrinsic motivation.

The intrinsic motivation is based on enjoyment or interest. When people are tasked, they become more successful. A type of motivation that depends on inner pressure, intrinsic motivation emerges from an individual's enjoyment or interest in the task at hand. Intrinsic motivation does not involve working on activities for the sake on an external reward; rather, it involves the feeling of inner pleasure in the activity itself. Malone and Lepper [8] view this type of motivation as a force that involves doing activities without external inducement. Without any reward, a person is willing to act as long as he is interested or personally enjoys the task. There are many factors that promote intrinsic motivation [4]:

1. Challenge is a factor that means a person is more likely to be motivated if the task involves activities that include continuously intermediate or escalating levels of difficulty towards meaningful goals.

2. Curiosity is a force in a person's environment that either gets his attention for new knowledge/skills or presents incongruity between his present knowledge/skills and the possible knowledge/skills that the activity may offer.

3. Control is a factor that means it is human nature for a person to want to have some degree of control over his situation. Intrinsic motivation may emerge from a person's autonomy in his actions.

4. Fantasy is a factor that is in the form of mental images that stimulate a person to behave to achieve the fantasy. For instance, a student sees himself as a successful engineer after college.

5. Competition is a factor that involves comparison of a person's performance with other's performance.

6. Cooperation is a factor that involves achieving a sense of satisfaction when a person helps other people towards the fulfilment of their goals.

7. Recognition is a factor that also includes the sense of satisfaction when others appreciate their achievements.

Extrinsic behavior was first defined by theorist DeCharms [7]. Extrinsic is defined as "not part of the essential nature of someone or something; coming or operating from outside" [4]. It refers to behavior that is driven by external rewards such as money, popularity, school grades or praise. This type of motivation arises from outside the individual, as opposed to intrinsic motivation, which originates inside the individual. Extrinsic motivation causes a person to do (or not do) something because it fulfills some externally-originating need or meets some other party's objective or requirement. Simply put, the source of extrinsic motivation is from an individual's physical environment. For instance, bigger salary, more job benefits and high grades are rewards that lead to extrinsic motivation. Crowd cheering a person and competition are abstract sources of extrinsic motivation. This type of motivation also involves negative reinforcement, as in the threat of punishment, potential job loss or risk of failing grades. There are various advantages and disadvantages of extrinsic and intrinsic motivation which generalized in the Tab. 1.

Both intrinsic and extrinsic motivation have their own sets of advantages and disadvantages. There is no saying which among them is more beneficial, as it largely depends on the situation and the individuals being motivated. The techniques applied are different, time duration required for each type of motivation to kick in is different, and so are the results. The ultimate goal is to motivate an individual to get the job done.

Table 1

Intrinsic Vs. Extrinsic Motivation	
Intrinsic Motivation	Extrinsic Motivation
Advantages	
Long-lasting	Quickly changes behaviors
Self-sustaining	Requires little effort or preparation
Focuses on the subject rather than the reward or punishment	Requires little knowledge of the student
	Reward is giving
Disadvantages	
Slow to change the behavior	Provides distraction from learning
Requires lengthy preparation and special attention	Difficulty in determining appropriate rewards and punishment
A variety of approaches may be needed to motivate students	Ineffective after a long period of time
	Once the reward is removed, motivation is lost

Knowing the difference between the two styles of motivational science can impact the longevity of the team as well as the quality level of work produced, and it just might make the job a little easier [4]. In research conducted by E. Bergström and M. G. Martínez [6] there was identified factors and engagement of both type of motivation. The intrinsic and extrinsic factors influence the engagement of the employees (Tab. 2).

Table 2

Intrinsic Vs. Extrinsic Motivational Factors	
Intrinsic Factors	Extrinsic Factors
Relationships with Coworkers	Work Environment
Relationships with Managers	Training, Career Development
Employee Well-Being	Compensation
	Organizational Policies

Let's describe different motivational factors. Intrinsic factors are:

1. Relationships with Coworkers. When employees are more familiar with one another on a personal level, they are more comfortable at work. E. Bergström and M. G. Martínez [6] mentioned that managers try to encourage employees to work in informal groups, as when employees volunteer themselves it generally means that they are engaged. In order to have a process with a high level of performance companies need teamwork.

2. Relationships with Managers. It is about finding a balance between more formal communication and an informal communication in order to engage employees. Communication is key to engagement. The key point is to make sure the employees feel as though their suggestions and concerns have been heard and respected.

3. Employee Well-Being. Life outside of work is a large part of the work-life balance, and when things happen in an employee's personal life only the workload can be adjusted from a managerial point of view.

Extrinsic factors are:

1. Work Environment. It has to be the right amount of autonomy and decision making power, and that this appropriate amount depends on the individual employee. Employees must be provided with the right tools to make these decisions, because if they do not feel as though they have the tools to make the decisions they will feel more insecure and it will not influence engagement positively.

2. Training and Career Development. Training and career development will increase the tools and resources that employees feel like they have, and thereby increase their engagement.

3. Compensation. The financial compensation can act as a motivator in the short run but not in the long run. This is due to that employees will become adjusted to their new financial compensation after a certain amount of time.

4. Organizational Policies. Organizational structure can influence the engagement of the employees because the structure affects the flow of communication in an organization. If the structure is hierarchical the communication may be more formalized than it would be in an organization that is flatter, where employees may have direct contact with higher position managers.

So, motivating employees might seem difficult, but it doesn't have to be. Developing emotional intelligence will help companies connect with their employees and understand what really drives them. Getting team aligned around company's goals will increase everyone's motivation.

References

1. R. M. Ryan, "Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions", *Contemporary Educational Psychology*, vol. 25 (1), pp. 68-78, 2000.
2. H. Jodai, "Motivation, Integrativeness, Organizational Influence, Anxiety, and English Achievement", *Glottology*, vol. 4 (2), pp. 38-52, 2013.
3. K. Ericsson, *Peak: secrets from the new science of expertise*. [Online]. Available: <https://peakthebook.com/index.html>. Accessed on: Dec. 2, 2018.
4. D. Nemzer, *7 reasons why intrinsically motivated teams achieve superior results*. [Online]. Available: <https://www.linkedin.com/pulse/7-reasons-why-intrinsically-motivated-teams-achieve-superior-nemzer>. Accessed on: March 25, 2019.
5. M. Nystrom, *Intrinsic vs Extrinsic Motivation for Employees*. [Online]. Available: <https://blog.o2employmentservices.com/intrinsic-vs-extrinsic-motivation-employees>. Accessed on: March 25, 2019.
6. E. Bergström, and M. G. Martínez, *The Influence of Intrinsic and Extrinsic Motivation on Employee Engagement: A qualitative study of the perceptions of managers in public and private sector organizations*. Umeå, Sweden: Degree project, Umeå School of Business and Economics, 2016.
7. E. L. Deci, *Intrinsic Motivation*. New York, USA: Plenum Publishing Co., 1980.
8. T. Malone, and M. Lepper, *Making Learning Fun: A Taxonomy of Intrinsic Motivations for Learning*. New Jersey, USA: Hillsdale, 1987.

МОЖЛИВОСТІ ЗРОСТАННЯ ВІДВІДУВАНOSTІ УКРАЇНСЬКОГО ТЕАТРУ

Сфера культури знаходиться в Україні у стані реформування, ані серед фахівців, ані серед культурних операторів немає одностайної думки, як саме реформи мають бути реалізовані. Якими мають бути законодавчі зміни, чи потрібно створювати в Україні Інститут театру, як має фінансуватись театр і чи має його діяльність оподатковуватись – питання, які потребують глибокого дослідження і широкого публічного обговорення. З одного боку, директори українських театрів вказують на недостатність фінансування і прагнення підвищити художній рівень, з іншого боку, глядачі засвідчують зацікавленість у більшій участі у житті театральних інституцій. Разом з тим, мало дослідженим залишається сам український глядач – його потреби, вподобання, бар'єри, які перешкоджають відвідувати театр. Актуальність питання підкреслюється роз'ясненням Міністерства фінансів, виданим Державною фіскальною службою України на початку 2019 року, відповідно до якого громадські об'єднання, які є неприбутковими організаціями, можуть займатись соціальним підприємництвом. Які послуги мають надавати незалежні українські театри, якою має бути ціна квитка і хто він, якісний український глядач?

У жовтні–листопаді 2018 року у рамках проекту “Як (НЕ) треба ходити в театр” за підтримки Українського культурного фонду було проведено соціологічне дослідження харківської театральної публіки. Результати засвідчили, що серед відвідувачів театру 32 % чоловіків і 68 % жінок, 28 % аудиторії складають люди віком до 25 років, 58 % – у віці від 26 до 60 років, 14 % – старші за 60 років. Переважна кількість відвідувачів має вищу освіту (68 %), проживає у заводських районах (27 %), Шевченківському районі (20 %) і на Салтівці (20 %). Варто зазначити, що 21 % опитаних відвідувачів театрів займаються громадською діяльністю [1; с. 7].

У таблиці 1 представлено частоту відвідування театрів. Результати свідчать, що більшість глядачів відвідують театр 2-6 разів на рік.

Таблиця 1
Частота відвідування театрів у м. Харків

	Театр, у якому бралось інтерв'ю	Інші театри
1 раз на рік / перший раз	38	26
2-6 разів на рік	37	47
7-11 разів на рік	6	12
12 разів на рік і більше	18	15

Результати дослідження частоти відвідування державних і недержавних театрів у м. Харків, представлені у таблиці 2, доводять, що “серед відвідувачів недержавних театрів менше випадкових людей. Це може свідчити про більш свідомий підхід до вибору саме недержавних театрів” [1; с. 8].

Таблиця 2
Частота відвідування державних і недержавних театрів у м. Харків

	Відвідувачі недержавних театрів	Відвідувачі державних театрів	В цілому
1 раз на рік / перший раз	32	46	38
2-6 разів на рік	40	35	37
7-11 разів на рік	9	3	6
12 разів на рік і більше	19	17	18

У листопаді 2018 року також було проведено дослідження глядацької аудиторії київських театрів. Серед тих, хто відвідали театр за останні 6 місяців, 57,8 % жінок і 42,2 % чоловіків, переважна кількість відвідує театр раз на 2-6 місяців (66,8 %) [2]. Цікаво, що театри переважно відвідують глядачі віком 25-44 роки (56 %), трохи менше у віці 45-60 років (23 %), 18-24 років (15 %) і старші за 60 років [2].

Відвідувачі харківських театрів цікавляться музикою та концертами (36 %), виставками, живописом і фотографією (33 %), а також кіно (30 %) [1; с. 9]. Київські театри відвідують також кінопокази (76 %), музичні концерти і фестивалі (58 %), комедійні шоу (28 %), циркові вистави (25 %) [2]. Це вказує на можливість співпраці театру з іншими культурними інституціями, розширення переліку надання власних послуг.

Харківські глядачі обирають той чи інший театр на основі попереднього позитивного досвіду (22 %), власного вибору акторів і трупи (19 %), вибору друзів чи знайомих, які йдуть до театру (14 %), вподобання конкретного твору або п'єси (13 %), атмосфери у театрі (11 %), жанру (7 %) або постановки/режисури (6 %) [1; с. 13]. Варто підкреслити, що переважна кількість харківських глядачів приходить до театру з членами родини або друзями (95 %). Київські глядачі ходять до театру з сім'єю (30 %), на запрошення друзів або колег (29 %) і з коханою людиною (14 %) [2].

Окрім театру, де проходило опитування, глядачі частіше за інші відвідують харківські державні академічні театри (Харківський національний академічний театр опери і балету ім. М. В. Лисенка – 41 %, Харківський державний

академічний театр ім. Т. Г. Шевченка – 39 %, Харківський академічний російський драматичний театр ім. О. С. Пушкіна – 37 %) [1; с. 10]. Менш популярні серед глядачів Будинок актора (14 %), Харківський державний академічний театр ляльок ім. В. А. Афанасьєва (10 %), Харківський академічний театр музичної комедії (10 %) і Театр 19 (10 %) [1; с. 10].

Кияни найчастіше відвідують Київський національний академічний драматичний театр імені Івана Франка (29 %), Київський академічний Молодий театр (14 %), Київський національний театр оперети (10 %), Театр російської драми імені Лесі Українки (7 %), Київський академічний театр на Подолі (4 %), Київський академічний театр юного глядача на Липках (4 %) [2].

Мотивацією харківських глядачів до відвідування театру є розвиток (36 %), відпочинок і розвага (34 %), бажання відволіктись від буденності (26 %), отримати емоції і враження (21 %), поцінувати саме театр (16 %), отримати живе спілкування з акторами і/або друзями (11 %), власними діями підтвердити твердження, що “культурна людина має ходити до театру” [1; с. 13].

Київські глядачі ходять до театру з бажання саморозвитку (31 %), інтересу до вистави (20 %), любові до атмосфери театру (19 %), бажання бути в курсі останніх тенденцій (13,6 %) і бо отримали квитки у подарунок (13,9 %) [2]. При цьому, серед бар’єрів, які перешкоджають глядачам ходити до театру, вони називають: брак часу на відвідування заходів (60 %), високу вартість відвідування заходів (35 %), відсутність зацікавленості у заходах (10 %), відсутність компанії для відвідування заходів (5 %), складність потрапити на культурні заходи (3 %), відсутність цікавих заходів у Києві за останні 6 місяців (1 %) [2].

Харківські глядачі обирають комедії (45 %), драми і мелодрами (11 %), оперу, оперету і балет (9 %), класичні вистави (8 %), філософські і психологічні вистави (8 %), сучасні і молодіжні вистави (5 %) [1; с. 14]. Кияни віддають перевагу комедії (42 %), драмі (34 %), мюзиклу (12 %), балету (4 %), експериментальній постановці (3 %), опереті (1 %) [2]. Результати дослідження засвідчили, що лише 18 % глядачів поінформовані про додаткову діяльність театрів, 11 % хотіли б отримувати анотації та описи вистав, 8 % – рекламу, 5 % – рецензії та відгуки, 5 % – інформацію про плани і білети, 2 % – про переноси і відміну вистав. Переважна кількість відвідувачів (69 %) отримує достатньо інформації про театр, переважно через інтернет і соціальні мережі (66 %), рекламу та афіші (19 %), а також через друзів і знайомих (15 %) [1]. Серед найбільш бажаних змін у театрі глядачі зазначають проведення ремонту (7 %), збільшення кількості місць (6 %) і зміни у репертуарі (6 %). Разом з тим, 59 % відвідувачів задоволені і не прагнуть жодних змін [1]. Театральні експерти зазначають, що чи не найголовнішою “змістовною” проблемою є те, що “більшість глядачів віддає

перевагу комедіям, виставам легкого жанру, які не передбачають глибокого осмислення сценічних подій” [1]. На протипагу, режисери заявляють про зацікавленість у тому, щоб ставити “інтелектуальні вистави і розраховувати на серйозного, підготовленого глядача” [1]. На думку і експертів, і глядачів, головною причиною відвідування театру є “бажання вирватись з буденності й тримати досвід, який важко отримати з більш звичних і доступних джерел” [1]. Наразі в Україні не використовуються інструменти, які дозволяють визначити місткість ринку театральних послуг. Немає точної інформації щодо того, скільки громадян і громадянок відвідують театр, як часто, скільки грошей отримує державний або муніципальний бюджет від продажу квитків, скільки грошей приносять до бюджету інвестиції у сфері культури. Разом з тим, експерти вказують, що ринок театральних послуг має потенціал до зростання, і підкреслюють: “найважливіше, але й найважче завдання театрів – “створювати” аудиторію, а не орієнтуватись на існуючу. Таким чином, якщо здійснити цілеспрямований ефективний вплив на два найголовніші взаємопов’язані чинники, від яких залежить рівень отриманих доходів театрів – тобто квитки та глядач, можливо, реально перетворити діяльність закладу на більш ефективну, при цьому менше покладаючись на державну підтримку” [2]. І тут постає питання, яким чином можна залучити до українського театру сучасного глядача.

Результати проведених соціологічних досліджень свідчать, що, хоча глядач і віддає перевагу комедіям, зростає зацікавленість у відвідуванні філософських і психологічних вистав, а також експериментальних постановок. Відвідувачі прагнуть отримати якісну театральну послугу і мати можливість обговорити виставу з родичами, друзями і знайомими. Глядачі готові до спілкування про спектакль з режисером, акторською трупкою, експертною спільнотою, готові брати участь у публічних дискусіях про розвиток сучасного українського театру. Можна рекомендувати театрам налагоджувати співпрацю з громадськими організаціями, вибудовувати стійкі партнерства і реалізовувати спільні культурні проекти, які спрямовані на розвиток місцевої громади. Разом з тим, необхідно запроваджувати онлайн-сервіси з продажу квитків, дбати про інформування про діяльність театру і вистави, наявність місць паркування, можливість швидко здати речі в гардероб і їх отримати після вистави. Це дозволить покращити умови отримання театального досвіду і залучити нових глядачів до театру.

Список літератури

1. С. Лучік-Мусієздова, О. Мусієздов. *Звіт за результатами соціологічного дослідження харківської театральної публіки*. Харків, Україна, 2018.
2. Аналітично-соціологічне дослідження “Український театр: шлях до себе”. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://drive.google.com/S93>. Дата звернення: Бер. 31, 2019.

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Формування ринкової економічної системи в Україні потребує її інтегрування до світового економічного простору. Це можливо лише за умов високоефективного функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Комплексну оцінку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) дозволяє дати аналіз, який передбачає використання ряду показників. Така оцінка включає вибір найбільш значущих для конкретного підприємства або групи підприємств показників, обчислених на основі даних бухгалтерського обліку, аналізу їх динаміки, ранжирування за ступенем значущості, вивчення їх впливу на ефективність діяльності підприємства. Результати аналізу дозволяють судити про ефективність і надійність діяльності організації та її керівного складу.

Методичним підходам щодо аналізу зовнішньоекономічної діяльності завжди приділялася велика увага з боку практиків і науковців, що дістало відображення в розробках, статтях, монографіях багатьох вчених-економістів [1–5].

При аналізі виявляються фактори, що впливають на можливість подальшого функціонування організації. На ускладнення можуть вказувати наступні ознаки: фінансові (перевищення поточних пасивів над поточними активами, несприятливі основні фінансові показники, значні або постійні збитки від основної діяльності, нездатність погашення заборгованості в термін, труднощі у виконанні умов договорів позики); оперативні (втрати основних ринків, ліцензій або постачальників; проблеми з робочою силою або недолік важливих виробничих компонентів; значні технологічні удосконалення в продукції конкурентів; істотна залежність від успішного виконання якогось проекту); інші (порушення вимог законодавства; судові розгляди, які при несприятливому для організації результаті можуть призвести до виникнення зобов'язань, які не можуть бути виконані; зміни в законодавстві або урядовій політиці, наприклад, підвищення ставки акцизів).

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств передбачає визначення впливу зовнішньоекономічних операцій на показники їх фінансово-господарської діяльності та оцінка перспектив їх розвитку.

Результати аналізу можуть використовуватися кредитором та інвестором. Зовнішньоекономічні операції підприємства в даний час в основному Держмиткому; замовлення досліджень у спеціалізованих дослідницьких компаній; використання різних методів отримання

пов'язана з наступними сферами: участю в міжнародних виставках; наданням послуг; міжнародною торгівлею.

В області обміну послугами особливе місце займають: транспортні послуги, міжнародний туризм, будівництво, ремонт і технічне обслуговування обладнання, інформаційні та консультаційні послуги, бухгалтерські та аудиторські послуги, реклама, оренда і лізинг обладнання, банківські та страхові послуги.

В області міжнародної торгівлі великого поширення набули: експортно-імпорتنі операції, товарообмінні і компенсаційні угоди. Аналіз ЗЕД проводиться для вирішення наступних завдань: виявлення обсягу імпорту, а також частки імпортованої продукції в загальному обсязі споживання на будь-якому ринку, оцінка динаміки цих показників; виявлення обсягу експорту, його частки в загальному обсязі виробництва продукції в країні, оцінка динаміки цих показників; виявлення основних учасників ринку, які найбільш активно ведуть імпортно-експортні операції; виявлення основних регіонів-імпортерів (експортерів) продукції.

Аналіз зовнішньоекономічних операцій за даними фінансової звітності підприємства включає: аналіз динаміки та структури контрактних зобов'язань; аналіз оборотності коштів в експортних (імпортних) операціях; аналіз впливу зобов'язань на платоспроможність, ліквідність і фінансову стійкість підприємства. При аналізі показників, що характеризують контрактні зобов'язання, перш за все вивчають динаміку, структуру, причини та давність виникнення.

Вивчення імпортно-експортних операцій, що дозволяє більш точно оцінити ситуацію на ринку, рекомендується у всіх випадках, коли досліджуваний сегмент ринку наповнений імпортом більш ніж на 5–10%.

Аналогічно і аналіз експорту має сенс проводити для тих ринків, на яких більше 5–10% виробленої продукції поставляється в інші країни.

Для отримання інформації про зовнішньоекономічну діяльність підприємств-учасників ринку традиційно використовується кілька основних підходів: покупка баз, що містять інформацію про імпортно-експортні операції учасників ринку; звернення до послуг компаній, що спеціалізуються на роботі з даними Державного митного комітету України (Держмитком); звернення безпосередньо до

інсайдерської інформації.

При проведенні досліджень в останньому випадку можливо зіставлення даних Держмиткому з

інформацією, що публікується в ЗМІ, а також з думками експертів, в ролі яких виступають представники компаній – основних учасників досліджуваного ринку. Зокрема, досить цікавим може бути зіставлення думок про структуру імпорту (експорту) іншої товарної групи, отриманих від представників компанії-виробників; компаній-дистриб'юторів і компаній-споживачів товарів досліджуваної категорії.

В цілому основним доступним джерелом даних про ЗЕД є інформація, яку збирають і надається зацікавленим особам служби Держмиткому.

Тому, плануючи аналіз ЗЕД, менеджерам бажано брати до уваги відповідні обмеження, пов'язані з використанням даних офіційної митної статистики. Працюючи з даними Держмиткому, можна зіткнутися з низкою труднощів, пов'язаних як з формою надання інформації в Держмиткомі учасниками імпортно-експортних операцій, так і зі специфікою українського бізнесу.

До обмежень, що накладаються на використання та інтерпретацію даних Держмиткому, пов'язаних з формою надання даних, можна віднести: облік імпортно-експортних операцій ведеться за кодами ТН ЗЕД (Товарна номенклатура ЗЕД), тому інформація доступна не по конкретних видах і маркам товарів, а тільки за тими групами, які відповідають чотиризначним або десятизначним кодами ТН ЗЕД; інформація, яку збирає Держмитком, міститься в митних деклараціях, що кожної держави, його поточними економічними і політичними інтересами.

Крім того, при аналізі зовнішніх зв'язків підприємств необхідно враховувати додаткові вимоги при укладанні комерційних договорів з міжнародних поставок і розрахунків. На зовнішньому ринку набагато більш тонкі і складні вимоги до умов поставки, до визначення ціни контракту і до форм розрахунків, надаватися у валюті, відмінній від тієї, в якій ведеться облік в Держстандарті України; інформація, що надається Держмиткомом з імпорту (експорту), зазвичай доступна з запізненням на кілька місяців і потребує попередньої обробки, пов'язаної з уточненням ряду даних, а також з приведенням даних в форму таблиць і графіків, зручних для аналізу. Цю роботу найкраще доручати спеціалізованим компаніям.

далеко не завжди заповнюються повністю; часто декларації не містять інформацію про вартість товарів, так як обов'язковим є тільки вага; дані про вартість можуть бути неповними, а також можуть Таким чином, статистики по ЗЕД достатньо тільки

подаються імпортерами (експортерами) товарів, які для отримання загального приблизного уявлення про ситуацію на досліджуваному ринку з точки зору імпортової і експортної складових. Цих даних недостатньо для того, щоб на них можна було спиратися при прийнятті управлінських рішень, при оцінці перспектив інвестиційних проектів, а також при аналізі структури тих чи інших ринків.

Результати аналізу імпортно-експортних операцій необхідно зіставляти з думками експертів або хоча б з даними друкованих та електронних ЗМІ.

Вимоги до бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємств, що беруть участь в процесі міжнародного обміну товарами і послугами, суттєво вищі за ті, які пред'являються до організацій, що не виходять на зовнішній ринок і не виконують роботи по просуванню експортного або імпортного товару.

При проведенні аналізу необхідно враховувати ряд факторів, обумовлених: збільшенням часу і відстані здійснення угод, що тягне за собою підвищення кредитних ризиків і термінів виконання контрактів; зміною курсів іноземних валют, що призводить до появи додаткового виду комерційного ризику – валютного; відмінностями в законодавчих актах, нормах і правилах договірних відносин в різних державах, що істотно ускладнює проведення взаєморозрахунків між контрагентами і збільшує податковий тягар; кон'юнктурністю поточного законодавства конкретної країни, що призводить до додаткових ризиків, обумовлених суверенністю

Список літератури

1. Ф. Ф. Бутинець, І. М. Жиглей, та В. М. Пархоменко, *Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: підр. для студ. ВНЗ*, Рута, 2001.
2. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия*: учебн., НИЦ Инфра-М, 2013.
3. Н. М. Грущинська "Управління зовнішньоекономічною діяльністю України в умовах становлення процесів митного регулювання України", *Актуальні проблеми економіки*, №7, с. 101–108, 2005.
4. А. Г. Дем'яненко, "Формування моделі комплексного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства", *Економіка, фінанси, право*, №2, с. 22–28, 2015.
5. О. І. Степаненко, "Особливості аналізу та оцінки виконання договірних зобов'язань за експортними операціями", *Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць*, №195, Том 1, ДНУ, 2014, с. 68–74.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ

Питання вдосконалення системи економічного стимулювання топ-менеджерів підприємств в умовах нестабільної економіки набуває особливого значення. У загальній структурі мотиваційної системи підприємств менеджер вищої ланки є одним з найважливіших елементів трудового капіталу компанії, витрати на оплату якого та створення сприятливих умов діяльності, являє собою особливий вид інвестицій. Зростання вартості більшої частини ресурсів підприємства, представленого матеріальними об'єктами, обмежений часовими рамками, в той час як цінність людського капіталу набуває більшої ваги, а система розвитку і мотивації висококваліфікованого персоналу перетворюється в найважливіший інструмент підвищення ефективності діяльності самого підприємства.

Проблемним аспектам стимулювання та оплати праці присвятили свої наукові роботи такі відомі вчені минулого та сучасності, як В. М. Данюк [1], Л. В. Єрмоліна [2], А. В. Калина [3], Е. М. Лібанова [4], Г. В. Назарова [5], Ф. І. Хміль [6] та багато інших. Значний внесок у вивченні стимулів праці зробили зарубіжні вчені Д. Карнегі [7], А. Маслоу [8], Д. Синк [9], Д. Харінгтон [10], Х. Хекхаузен [11] та інші.

Існують деякі відмінності між системою стимулювання топ-менеджерів та інших найманих співробітників підприємства, а саме [12]:

топ-менеджери можуть прямо впливати на кінцеві результати діяльності підприємства. Тобто система стимулювання топ-менеджерів будується на базі об'єктивних показників, що характеризують результати діяльності компанії;

для топ-менеджерів характерний більш тривалий період, за який оцінюється їх діяльність (від року до трьох). Тобто наявність довгострокових механізмів мотивації в компенсаційних пакетах топ-менеджерів;

система стимулювання топ-менеджерів повинна бути орієнтована на досягнення цілей, поставлених власниками бізнесу (збільшення капіталізації). Таким чином, система винагороди будується на основі показників, які пов'язані з вартістю бізнесу;

розмір винагороди повинен бути досить значним, в силу високої професійної кваліфікації, а також наявних ділових та особистісних якостей топ-менеджерів.

Зарплата рядового співробітника компанії складається, як правило, з окладу та іноді премії, яка в окремих випадках перевищує 10 % сукупної винагороди. У той же час структура компенсаційного пакета топ-менеджера істотно відрізняється від структур рядових співробітників. Менеджери мають не тільки більш високий оклад, але також і більш високу частку премії. Тому для змінної частини матеріальної компенсації топ-менеджерів нерідко формуються спеціальні преміальні програми.

У переважній більшості розвинених країн системи стимулювання вищого керівництва розроблені давно. Вони були багаторазово модифіковані та сьогодні успішно використовуються на багатьох підприємствах.

Так, наприклад, опціонні програми, які з'явилися в США в кінці 1970-х років, сьогодні активно продовжують використовувати багато підприємств. Суть опціонних програм полягає в тому, що компанія передає або продає управління пакет власних акцій, в результаті чого він поряд з власниками підприємства зацікавлений в зростанні ринкової вартості.

Серед найвідоміших зарубіжних систем економічного стимулювання цікавою є "Pay for Performance", що означає "плата за виконання", яка включає в себе різні методи стимулювання залежно від специфіки підприємства.

Методи матеріальної мотивації є дуже дієвими в нашій країні, оскільки для більшості працівників робота – це джерело доходу та спосіб забезпечення. Тому при застосуванні таких методів працівники будуть намагатися робити все, аби ефективно виконати роботу та отримати додаткові премії [13].

За результатами теоретичного дослідження, критерії ефективної схеми винагороди топ-менеджерів повинні мати наступні властивості [14]:

преміювання менеджерів за зусилля і здібності, а не за вдалий збіг обставин;

різнобічний характер, тобто крім винагороди за зростання показників доходу, повинно мати місце покарання за збитки, які виникли в результаті управлінського рішення;

довгострокове стратегічне стимулювання, а не короткостроковий спекулятивний ефект;

простота і однозначність, що не дозволяють маніпулювати показниками, від яких залежать бонусні виплати;

достатній рівень винагороди, щоб менеджери цінували своє робоче місце, і при цьому формувалася необхідний стимулюючий ефект.

Впровадження нових схем винагороди топ-менеджменту має сприяти [15]:

підвищенню мотивації, спрямованої на ефективність діяльності підприємства;

становленню культури, що сприяє зростанню продуктивності;

залученню та утриманню персоналу з необхідним рівнем компетентностей;

створенню привабливого корпоративного клімату, коли працюють на всі 100, щоб досягти корпоративного успіху.

Розробці методів економічного стимулювання приділяється все більше уваги. Власники підприємств, які мають успіх на ринку, замислюються над розробкою кадрових стратегій, що включали б різноманітні аспекти управління процесом праці.

Отже, в результаті проведеного дослідження, очевидно, що вдосконалення системи економічного стимулювання менеджерів вищої ланки є одним з найважливіших питань підвищення ефективності діяльності підприємства. У роботі розглянуто відмінності між системою стимулювання топ-менеджерів та інших найманих співробітників підприємства, а саме, топ-менеджери можуть прямо впливати на кінцеві результати діяльності підприємства, також для менеджерів стратегічного рівня управління характерний більш тривалий період, за який оцінюється їх діяльність, а щодо системи стимулювання топ-менеджерів, то вона повинна бути орієнтована на досягнення цілей, поставлених власниками бізнесу, щодо розміру винагороди менеджера вищої ланки, то він повинен бути достатнім, в силу високої професійної кваліфікації та наявних ділових, особистих якостей топ-менеджерів.

Проаналізовано деякі системи стимулювання вищого керівництва. Так, було розглянуто сутність опціонних програм, які з'явилися в США в кінці сімдесятих років двадцятого століття та активно продовжують використовуватися на підприємствах у сьогоденні.

Визначено необхідні критерії ефективної схеми винагороди топ-менеджерів, а також наведено складові впровадження нових схем винагород топ-менеджменту.

Таким чином, мотиваційний механізм, як важливий фактор формування ефективної системи економічного стимулювання менеджерів стратегічного рівня управління, вимагає постійного дослідження, його структуризації та вдосконалення.

Список літератури

1. В. М. Данюк, та А. М. Колот, *Менеджмент персоналу: навчальний посібник*, Київ: КНЕУ, 2006.
2. А. Н. Сорочайкин, та Л. В. Ермолина, *Управление персоналом: глоссарий: терминологический словарь*, Самара: Издательство Самарского университета, 2012.
3. А. В. Калина, *Економіка праці*, Київ: МАУП, 2009.
4. Е. М. Лібанова, *Ринок праці: навчальний посібник*, Київ: Центр навчальної літератури, 2003.
5. Г. В. Назарова, та Н. О. Панасюк, *Методика формування трудового потенціалу акціонерного товариства*, Економіка розвитку, № 2 (34), с. 21-25, 2005.
6. Ф. І. Хміль, *Управління персоналом: підручник*, Київ: Академвидав, 2006.
7. Д. Карнегі, *Як виробити впевненість у собі й впливати на людей, виступаючи публічно: [переклад з англійської]*, Рибінськ: Рибінський Будинок друку, 2007.
8. А. Маслоу, *Мотивация и личность*, СПб.: Питер, 2008.
9. Д. С. Синк, *Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: [перевод с английского]*, М.: Прогресс, 1989.
10. Е. С. Harrington, "The Desirability Function", *Industrial Quality Control*, V.21, №10, p. 494-498, 1965.
11. Х. Хекхаузен, *Мотивация і діяльність У 2 т. Т. 2*. М.: Педагогіка, 2014.
12. П. В. Майборода, та М. О. Талів, *Стимулювання персоналу до ефективної роботи*, Кадровик, №3, с. 51-54, 2005.
13. Л. Р. Кучер, *Розроблення системи мотивування працівників комерційних підприємств*, Київ: Науковий вісник, Вип. 15(2), с. 256-261, 2005.
14. Н. М. Заярна, та І. О. Шевчук, *Зарубіжний досвід мотивації праці та доцільність його використання в Україні*, Науковий вісник НЛТУ України, № 21(5), с. 368-372, 2011.
15. К. В. Ковальська, "Нові підходи до мотивації персоналу в стратегічному управлінні корпораціями", *Формування ринкових відносин*, №1, с. 29-33, 2010.

ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЇХ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЯМИ

Різні аспекти визначення змісту функцій управління та функцій управління інноваціями, формування їх переліку висвітлені в працях таких зарубіжних та українських вчених: Милгрома П., Робертса Дж, Череп А., Олейнікової Л., Черепа О., Ткаченко О., Турила А., Єфремова О., Сорокі К., Покотілової В., Полянської А., Длігача А., Меркулова М., Поршнева А., Румянцевой З., Саломатіна Н., Файоля А. та ін. Зокрема, серед авторів немає єдності стосовно складу функцій управління та управління інноваціями та специфіки їх змісту.

Однак у всіх цих роботах не визначено єдиного підходу до формулювання та специфіки функцій управління інноваціями підприємства.

Разом з цим, також недостатньо розробленими залишаються теоретичні та практичні питання щодо визначення змісту функцій управління інноваціями та урахування їх особливостей, що сприятиме активізації інноваційної діяльності та підвищенню її ефективності.

Метою цього дослідження є обґрунтування підходу до формулювання функцій управління інноваціями підприємства та виявлення їх особливостей та змісту.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

1) узагальнити теоретичні підходи щодо функцій управління та функцій управління інноваціями підприємства, обґрунтувати перелік функцій управління інноваціями підприємства;

2) визначити відмінності між переліками та сутністю функцій управління та функцій управління інноваціями;

3) уточнити зміст функцій управління інноваціями підприємства.

Оскільки в економічній літературі [1] – [6] відсутня чіткість у визначенні змісту функцій управління інноваціями підприємства, то було обґрунтовано підхід до формування функцій управління підприємства, виявлення їх особливостей, змісту та сформульовано такі концептуальні положення підходу, що пропонується:

По-перше, функціональний підхід концентрується на тісному взаємозв'язку всіх функцій управління. Для управління підприємством, орієнтованим на інновації, це функції: планування, організація, мотивація, контроль і регулювання. Він тісно пов'язаний з іншими підходами, перш за все з структурним. Функціональний підхід ґрунтується на сукупності функцій, необхідних для задоволення

потреб. Даний підхід сприяє вдосконаленню всього управління шляхом розробки інновацій.

По-друге, у зв'язку із застосуванням функціонального підходу до категорій управління інноваціями підприємства, узагальнено існуючі функції управління, а потім виділено функції управління інноваціями та визначено відмінності між переліками та сутністю функцій управління та функцій управління інноваціями. Розглянута сутність поняття “функція”, яку визначають як “роботу, яка виконує певний об'єкт або його призначення

Результати аналізу діючих “функцій управління” показав, що практично усі приведені автори розуміють функції управління в класичному сенсі, наведеному Файолем А.: планування, організація, мотивація та контроль. На основі проведеного аналізу “функцій управління” отримані також наступні результати: Крім перерахованих вище функцій: планування, організація, мотивація, контроль; 38,5 % з аналізованих авторів використовують функцію координація та 27 % – функцію регулювання. Усі інші функції повторюються рідко.

Більшість з наведених вище авторів виділяють також функції: контроль та мотивація. Джонсон Р., Каст Ф., Розенцвейг Д. доповнюють загальні функції управління: планування, організація, регулювання функцією – зв'язок. Варто зауважити, що функцію зв'язок доцільно віднести до функції координація, але зазначені автори функцію координація залишають поза увагою. Наприклад, Воронков Д., Єфремов О., Румянцева З., Саломатин М., Погорелов Ю. Поршнев А., розглядають такі ж самі функції, що і Череп А., Олейнікова Л., Череп О., Ткаченко О., але до них додають ще одну: контроль. Леткевіч А., Тимцуник В., Ціпуринда В., Покропивний С., Князевич А., Крайчук О. відзначають тільки чотири функції: планування, організація, контроль, мотивація. Кузьмін О., Буренніков Ю., Поліщук В., Ярмоленко В. виділяє такі ж самі функції як і Єфремов О., але функцію: координація замінює на: регулювання.

Хобта В., Лаврик У., Попова О., Шилова О. розглядають функції аналогічні Кузьміну О., при цьому доповнюють ще одну: облік, яку на наш погляд відноситься у функцію контроль. Петренко С., Семенко І., Осипов В. вказують такі ж функції як і Кузьмін О., але замість функції – мотивування пропонують функцію – аналіз, яку доцільно на наш погляд віднести до функції регулювання. У слов-нику з суспільних наук функцію планування доповнюють ключовими словами: визначенням цілей, але з цим не

можна однозначно погодитися. У словнику також окремо виділяють функцію облік, яку як було зазначено вище слід віднести до функції контроль. Гюлик Л. на відміну від існуючих функцій управління розглядає ще чотири: комплектування штату; керівництво; звітність; складання бюджету. На наш погляд, ці функції більш схожі на їх реалізацію. Слід зазначити, що функції: комплектування штату, керівництво можна об'єднати та віднести у функцію координація, 3.звітність – також у функцію координація, 4.складання бюджету – у функцію планування. Стадник В., Мельничук О., Йохна В. доповнюють загальні функції управління: організація, координація, контроль функціями: прогнозування та активізування. На нашу думку, функцію прогнозування слід об'єднати з функцією планування.

Далі необхідно проаналізувати запропоновані авторами функції управління інноваціями. Що стосується, функції управління інноваціями, то аналіз засвідчив їх відмінність від класичного розуміння функцій управління.

Результати аналізу “функцій управління інноваціями” також показав, що усі автори розуміють функції управління в класичному сенсі, наведеному Файолем А.: планування (100 % з аналізованих авторів), організація (100 %), мотивація (67 %) та контроль (100 %). На основі проведеного аналізу “функцій управління інноваціями” отримані також наступні результати: крім перерахованих вище функцій: планування, організація, мотивація, контроль; 42 % з аналізованих авторів використовують функцію координація. Усі інші функції управління інноваціями повторюються рідко.

Буренніков Ю., Поліщук Н., Ярмоленко В. відносять до функції управління інноваційною діяльністю такі загальні функції управління як організація, стимулювання, контроль, регулювання. При цьому автори пропонують ще одну функцію: розробка інноваційної стратегії і формування цілей інновацій. Захарченко В., Микитюк П. також вважають, що до функцій управління інноваціями необхідно віднести також функції управління: прогнозування, планування, організація, координація, мотивація і стимулювання, контроль. Також як і Буренніков Ю., Поліщук Н., Ярмоленко В., Краснокутська Н. вважає, що до функцій управління інноваціями необхідно віднести: формулювання інноваційних цілей. Але на наш погляд, формулювання інноваційних цілей – це етап розробки інноваційної стратегії, ніж функція. Варто зазначити, що Краснокутська Н. залишає поза увагою таку функцію як розробка інноваційної стратегії, акцентуючи увагу лише на першому етапі її формування. Особливу увагу Краснокутська Н. приділяє функції прогнозування, яку відокремлює від функції планування. Необхідно відзначити, що на наш погляд ці дві функції доцільно не відокремлювати, а об'єднати їх у одну: планування.

Оголева Л. до функцій інноваційної діяльності відносить загальні функції менеджменту. Єрмошенко М., Ганущак-Єфіменко Л., Колосок С. акцентують увагу на функціях менеджменту, однак залишив поза увагою те, що функції управління інноваційною діяльністю повинні відрізнятися від загальних функцій управління за змістом. Єрмошенко М., Ганущак-Єфіменко Л. тільки доповнюють загальновизнані функції управління функцією – маркетинг, однак з цієї точки зору не можна погодитися, оскільки це порушує єдність основи класифікації.

Ілляшенко С. відокремлює функції управління інноваційної діяльності від загальних функцій управління, окрім цього наведені функції (окрім функції – формування організаційної структури управління інноваційною діяльністю) більшість схожі на завдання управління інноваційною діяльністю.

Слід також зазначити, що деякі автори називають функції управління інноваціями – функціями інноваційної діяльності, інші – функціями інноваційного розвитку. Але ми вважаємо, що усі функції, які пов'язані з інноваційною діяльністю доцільно об'єднати під назвою “функції управління інноваціями”.

По-третє, згідно проаналізованих підходів щодо функцій управління інноваціями та з урахуванням зроблених зауважень, варто зауважити, що до функцій управління інноваціями будемо відносити загальні функції управління: планування; організація; мотивація; контроль; регулювання. Але зміст цих функцій різнитися з урахуванням специфіки об'єкту управління. Тому було уточнено зміст функцій управління інноваціями підприємства.

Таким чином, в дослідженні: узагальнено теоретичні підходи сутності загальних функцій управління, функцій управління інноваціями; уточнено перелік функцій управління інноваціями підприємства; визначено відмінності між функціями управління та функціями управління інноваціями.

Список літератури:

1. В. І. Тимцуник, та В. С. Ціпурида, “Побудова системи управління підприємства на засадах інноваційного підходу”, *Інвестиції: практика та досвід*, № 6, с. 10-25, 2011.
2. А. О. Князевич, та О. В. Крайчук, *Механізми управління інноваційним розвитком*, Рівне: Видавець О. Зень, 2011.
3. М. М. Єрмошенко, та Л. М. Ганущак-Єфіменко, *Економіка та управління інноваційною діяльністю*, Київ: Національна академія управління, 2011.
4. О. С. Єфремов, *Управління інноваційним розвитком підприємства: аспекти методології*, Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012.
5. С. М. Ілляшенко, *Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи*, Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003.
6. Г. С. Черноіванова, *Організаційно-економічне забезпечення управління інноваціями та інноваційною працею*, Харків: ФОП Лібуркіна Л.М., 2018.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

О. Авраменко, І. Голофаєва АУТСОРСИНГ ЯК СКЛАДОВА ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	3
І. Алексєєнко, О. Полтініна КОНКРЕТИЗАЦІЯ КРИТЕРІЇВ ВИБОРУ МЕТОДУ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	5
М. Б. Айорінде АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ В КРАЇНАХ ЄС.....	7
Л. В. Безкоровайна, Ю. Д. Маляревський УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ ДІЯЛЬНОСТІ РЕФОРМОВАНИХ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	9
Т. Близнюк, Б. Гаваагін ФЕНОМЕН ЛІДЕРСТВА: ПОЛІАСПЕКТНІСТЬ ПОНЯТТЯ.....	11
Г. Брусільцева, О. Ахмедова ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ НА УМОВАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТІ.....	13
І. Булкіна, М. Чепелюк ЄВРОПЕЙСЬКІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ В БІЗНЕС-КУЛЬТУРІ.....	15
О. Велика КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА.....	17
В. А. Вовк СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ.....	19
Є. В. Воронюк ЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	21
О. Vilkhivska, M. Vovk EVALUATION OF STAFF PREPARATION FOR IMPLEMENTATION OF ELECTRONIC BUSINESS TECHNOLOGIES.....	23
О. Гаврильченко, О. Афанасьєва УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	25
О. В. Гагарінов СИСТЕМНА ДОСКОНАЛІСТЬ ЯК СУЧАСНИЙ ОРІЄНТИР ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	27
N. Gavkalova, D. Schultz THE IMPORTANCE OF BUILDING TRUST AS A PREREQUISITE TO EFFECTIVE PUBLIC ADMINISTRATION AND DEMOCRATIZATION.....	29
М. В. Гомон, О. Є. Найденко РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСАХ.....	31

К. Гончарова СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ.....	33
П. Гринько РОЗРОБЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	35
С. Громенкова, Т. Резнікова РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	37
Л. Гурьянова, Т. Клебанова , Я. Пелиова МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ.....	39
S. Hil, M. Gorobynskaya CURRENT PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR INNOVATION ACTIVITY IN UKRAINE.....	41
Г. Демченко, В. Захаров ВИРІВНЯНИЙ ГРАФІК, ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	43
В. Дзеніс, О. Дзеніс КОНКУРЕНТНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	45
D. Davidenko, E. Mamedova DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE INSURANCE SERVICES ON THE MARKET TOURISM SERVICES.....	47
E. Sh. Omarov INFLUENCE OF REFERENCE GROUP ON CONSUMER BEHAVIOUR MANAGEMENT.....	49
Т. Жмурко ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	51
І. Журавльова, С. Лелюк ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	53
А. Зілінська ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ І ЗБАЛАНСОВАНOSTІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	55
Д. Зубко СУЧАСНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БРЕНДУ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	57
О. В. Кайдаш ОСОБЛИВОСТІ ГЕНЕЗИСУ КАТЕГОРІЇ “ІНФРАСТРУКТУРА”.....	59
І.Кінас, О. Майстренко ПОДІЄВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ.....	61
К. Кіріченко ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОЦІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	63
О. Кліменко, М. Мащенко СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	65
М. Кіпа, С. Добринь РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ – ЗАПОРУКА СТАНОВЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ.....	67

А. Кріпкий ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ КОРПОРИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	69
К. В. Ковальчук ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО БРЕНДУ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ.....	71
Н. Козубова РОЛЬ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ.....	73
В. Козуб , К. Величко ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ.....	75
І. Козлова ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	77
О. Костіна ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ЗАСІБ ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ КРИЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	79
О. Коптєва МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	81
К. І. Куценко ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	83
Н. Курган, Я. Волковська КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ НОВОГО ВИДУ ПРОДУКЦІЇ ЗА ЕТАПАМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	85
Т. О. Кривцова АУДИТ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ.....	87
О. Лебідь, О. Вейц ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЯ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ БАНКУ.....	89
В. Липов СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	91
А. В. Литвиненко, І. В. Пивавар ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКУ: ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	93
О. Лосева РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНИМИ ТЕРИТОРІЯМИ В УКРАЇНІ.....	95
Ю. О. Лядова, Є. В. Дейнеко ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРАЦІ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....	97
Г. Матвієнко-Біляєва СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	99
О. Мерхо ЦІННОСТІ, ЯК СКЛАДОВА ПАРАДИГМАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАУКИ.....	101

Л. Меренкова, Ю. Холодна ВИДИ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	103
Є. Ю. Місюра, М. С. Бріль ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ.....	105
А. Мосумова, І. Олувасейдайо МІЖНАРОДНИЙ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	107
А. Мордовець СУЧАСНИЙ СТАН АВТОНОМІЇ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ.....	109
П. Орлов, Д. Новіков СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ПРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	111
В. Онегіна, А. Діброва ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СЦЕНАРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ.....	113
Н. О. Пархоменко, О. В. Перепелюкова СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТОКУ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ ПРОСТОРІ.....	115
Н. С. Пасенко, М. С. Горяєва ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	117
О. Панасенко, Л. Чаговець МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	119
А. О. Пастушенко ПРО ЕКОНОМІЧНУ СКЛАДОВУ АНГЛІЙСЬКОГО МОРСЬКОГО РОЗБОЮ ПЕРІОДУ АНГЛО-ІСПАНСЬКОЇ ВІЙНИ (1585–1604 РР.)	121
В. Письмак ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК ЗА РАХУНОК УДОСКОНАЛЕННЯ ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	123
Я. Полякова КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	125
О. В. Птащенко, І. О. Шевченко АУДИТ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ.....	127
В. Понікаров, О. Федорищева АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	129
Д. Погрібняк ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОРГАНІЗАЦІЮ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АДАПТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ОБ'ЄДНАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ	131
О. Пушкар, Ю. Татаринцева ІНСТРУМЕНТИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВРАЖЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	133
І. Плєскун РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ЕТАПІ ВСТАНОВЛЕННЯ ВІДНОСИН З КЛІЄНТАМИ БАНКУ ЩОДО ЇХ ОБСЛУГОВУВАННЯ	135
П. Проноза, О. Корват БАГАТОАСПЕКТНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	137

С. Пилипенко ОЦІНКА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	139
М. М. Petrova, Т. Uteubayev СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ПУБЛИЧНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ.....	141
Л. О. Сабадаш ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРНОГО НОРМАТИВУ З МЕТОЮ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	143
Н. Сабліна, Т. Кузенко КОНТРОЛІНГ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	145
М. Салун, І. Іпполітова МАРКЕТИНГ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА (SMM): ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	147
Т. Салашенко АТРИБУТИВНІ ЕЛЕМЕНТИ ОПТОВОГО РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ.....	149
І. Сєрова СТАТИСТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ.....	151
В. Сергиенко, І. Ваганова ЗАКОН “О МЕДИАЦИИ” – НЕОБХОДИМОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ ПРИ РАЗРЕШЕНИИ СПОРОВ.....	153
Н. Силенко, І. Перепелиця ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	155
І. В. Соболева АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	157
Н. Степаненко, О. Пономаренко НЕОБХІДНІСТЬ ПОДОЛАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	159
М. В. Собакар ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ЯК ОБ’ЄКТУ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ	161
С. І. Стахорська ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ.....	163
К. Satusheva , Y. Leonova PERSPECTIVES OF THE NON-FINANCAL REPORTING IN UKRAINE.....	165
Т. Sigaieva COMMUNICATION POLICY AS A COMPONENT OF THE ENTERPRISE BRAND ON THE INTERNATIONAL MARKET.....	167
С. Sushchenko ORGANIZATIONAL SUPPORT OF THE SMALL AND BIG ENTERPRISES INTERACTION DEVELOPMENT.....	169
О. Sushchenko, К. Tymoshenko THEORETICAL FOUNDATIONS OF INVESTING IN HUMAN CAPITAL OF TOURISM ENTERPRISES.....	171
В. Sereda SOME PROBLEMS OF DETERMINING THE ROLE OF LAW IN ECONOMIC DEVELOPMENT (THEORETICAL ASPECT).....	173

О. Тімонін, Є. Шевченко СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	174
В. Тютлікова, О. Кудіна НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	176
В. Тищенко, А. Красна ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.	178
В. Фартушняк, І. Ю. ПасічникУЗГОДЖЕНІСТЬ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ З ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ.....	180
Т. Чернуха ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС.....	182
Т. Cherkashyna, Y. BoguslavskyCOMPARATIVE ANALYSIS OF KNOWLEDGE ASSETS USE WITHIN MERCOSUR ECONOMIES.....	184
Т. Шталь, В. Козуб НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО МАРКЕТИНГУ НАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ.....	186
О. Шевченко, А. Жуков МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ МЕРЕЖЕВОГО ПЛАНУВАННЯ РОБІТ ПО ВІДНОВНОМУ РЕМОНТУ.....	188
Л. М. Шемаєва ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕКИ КІБЕРПРОСТОРУ СМАРТ-МІСТ.....	190
С. Юшко, О. Гаврильченко БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....	192
Н. В. Ющенко, В. Смальскис РОЗРОБКА МЕХАНІЗМІВ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ “ЕЛЕКТРОННЕ МІСТО ХАРКІВ”).....	194
О. Ястремська, О. Герасимов ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СТРИЖЕНЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	196

СЕКЦІЯ 2

ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

О. Афанасьєва, Г. Сорокіна СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА У ДИСКУРСІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....	198
М. Берест, М. Дудка ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	200
С. Бестужева, О. Котиш СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	202
В. Бурдаєв МОДЕЛЬ БАЗИ ЗНАНЬ ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	204

N. Brynza, S. Milevskyi ESTIMATION OF UKRAINIAN REGIONS' SUCCESS LEVEL IN THE IT INDUSTRYM.....	206
M. Bril, L. Grynevych APPROCHE MÉTHIQUE DE L'IDENTIFICATION DE L'INVALIDITÉ DE LA RÉPARTITION PROFESSIONNELLE DU CAPITAL HUMAIN DES FORCES DE PRODUCTION DE LARÉGION.....	208
A. В. Воронин, О. В. Гунько ЦИКЛИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В МОДЕЛЯХ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	210
H. Vereshchahina, T. Pliexhanova BUSINESS DEVELOPMENT: ESSENCE CONCEPT AND MAIN STRATEGIES.....	212
Г. Веретенникова, В. Томах АНАЛІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	214
I. Грузина, А. Щербак ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	216
В. Дериховська СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ МІГРАЦІЙНОГО РУХУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	218
Л. Е. Добрунова, Л. В. Баличева СТАН ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКОВА (СІЧЕНЬ–ГРУДЕНЬ 1917 РОКУ).....	220
Є. Єрмаченко ЗАСТОСУВАННЯ КОГНІТИВНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ІТ-СЕКТОРУ.....	222
M. Ekouaghe MARKETING TECHNOLOGIES AT THE HEART OF THE MANAGEMENT POLICIES OF THE TOURISM ENTERPRISEO.....	224
О. Зуева, М. Максимова МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	226
O. Ivahnenko, Stanislav Milevskyi AVERAGE WAGE DYNAMICS MODELING IN VIEW OF THRESHOLD EFFECTS.....	228
Г. В. Карпінська, В. В. Лукашук СТРУКТУРНІ ДЕФОРМАЦІЇ У ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕШКОДА РОЗВИТКУ РИНКУ ІННОВАЦІЙНИХ ТОВАРІВ.....	230
К. Кривобок, О. Канова ОСОБЛИВОСТІ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У НЕСТАБІЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	232
О. М. Кузь, Д. Ю. Михайличенко ДОКТРИНА ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ У СУЧАСНІЙ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН.....	234
S. S. Lebedev EXPENDITURE FOR EDUCATION AND GDP: ECONOMETRIC MODEL.....	236
Є. Малишко, В. Чернишов СКЛАДОВІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	238
Л. Малярець, О. Мартинова РЕАЛІЗАЦІЯ МЕТОДУ ПОСЛІДОВНИХ ПОСТУПОК БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ В ОЦІНЦІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	240

Н. Москаленко, А. Хвостіков СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....	242
Л. Піддубна, М. Горобинська ЗАГРОЗИ ТА НАСЛІДКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	244
Л. О. Погосян СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУЖЕНОСТІ В РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМАХ.....	246
S. Pohasii, S. Milevskiy INTERNET SECURITY PROBLEMS CAUSED BY ARTIFICIAL INTELLIGENCE.....	248
О. Полякова, В. Шликова ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТАДІЙ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ СЕКТОРІВ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	250
Т. Притиченко, Ю. Тер-Карпетянц ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ ОНЛАЙН-ПРОДАЖІВ.....	252
Н. Проскурніна, Ю. Доброскок ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	254
О. Раєвнева, С. Філіп ІНДИКАТОРНИЙ ПРОФІЛЬ УКРАЇНИ ТА СЛОВАЧЧИНИ В МІЖНАРОДНИХ ПОРІВНЯННЯХ.....	256
С. К. Рамазанов СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТАТЕХНОЛОГІЇ ПЕРЕДБАЧЕННЯ І ПРОЕКТУВАННЯ МАЙБУТНОГО В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОЇ ДИНАМІКИ І СИСТЕМНИХ КРИЗ.....	258
В. Рожко, Г. Холодний СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ.....	260
Ю. Самойлик СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА У СВІТІ.....	262
М. Серпухов, І. Астахова МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ “НЕДОТОРГОВАНИХ РИНКІВ” ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	264
С. Степуріна АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	265
Т. Тоузани МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ СВІТОВОГО РИНКУ НА СИСТЕМОФОРМУЮЧІ СЕКТОРИ ЕКОНОМІКИ МАРОККО	267
A .Uvarova EVALUATION OF THE INFLUENCE OF EXTERNAL ENVIRONMENTAL FACTORS ON LOGISTICS ACTIVITIES OF UKRAINIAN TRADE ENTERPRISES...	269
Л. Цибак, О. Бровко АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЇ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	271
Ю. Часовнікова, А. Тирінов ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ЗА БУДІВЕЛЬНИМИ КОНТРАКТАМИ.....	273
Н. Л. Чернова, С. В. Прокопович БАГАТОВИМІРНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	275

Ю. Шеянова THE ORGANIZATIONAL CAPITAL OF BUSINESS ENTERPRISES	277
Н. Шифріна, І. Лісна РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ	279
Д. В. Шиян АГРАРНІ ЦИКЛИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА	281

СЕКЦІЯ 3

ПИТАННЯ ОСВІТИ ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

V. Abasov CHANGING PATTERNS OF THE LABOR MARKET: CURRENT SITUATION AND DEVELOPMENT TRENDS	283
Х. Агавердієва, А. Малюкіна ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ І ПЕРЕПІДГОТОВКИ КЕРІВНИКІВ ТА ФАХІВЦІВ	285
І. Аксьонова СТАТИСТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ МОТИВАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ	287
Т. Ю. Андрющенко, О. Б. Бережна АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ОСВІТЬОГО СЕРЕДОВИЩА	289
О. Balasarian, E. Herasymenko CREATIVE TECHNOLOGIES IN MODERN EDUCATION	291
І. Bezugla, V. Petrenko PROJECT-BASED LANGUAGE LEARNING WITH TECHNOLOGY: CREATIVITY AND AUTONOMY OF LEARNERS	293
Т. Борова, Т. Погорелова ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	295
О. Бровко, М. Яцюк СОЦІАЛЬНА ДЕПРИВАЦІЯ, ЯК ДЕТЕРМІНАНТА І НАСЛІДОК ПРОЦЕСІВ РЕФОРМУВАННЯ	297
N. Butkovska, T. Lazarenko TEACHING ECONOMIC TRANSLATION IN NON-LINGUISTIC EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS	399
Л. Ганущак-Єфіменко, І. Шевченко ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ В УКРАЇНІ	301
С. Голубєв, Г. Білоконенко СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЛЬОВОЇ СТРУКТУРИ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ	303
А. Гончаров, Н. Аграмакова ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ	305
А. Дем'яненко ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	307
Т. В. Денисова, А. П. Рибалко ДІАГНОСТИКА МАТЕМАТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ-ПРОГРАМІСТІВ	309

Т. Дмитренко, Л. Ричкова КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ.....	311
Л. Євдокімова-Лисогор, Л. Михайлова ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ПІДГОТОВКУ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ТУРИЗМУ ДО МІЖКУЛЬТУРНОГО ДІАЛОГУ.....	313
S. Yevseiev, K. Çetinkaya DEVELOPING A MODEL OF EFFICIENCY OF INVESTMENT IN THE SECURITY OF BANKING INFORMATION IN ABS.....	315
І. В. Жеребятнікова, Ю. І. Потоцька РОЗВИТОК КУЛЬТУРНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО-ФІЛОСОФСЬКИЙ АСПЕКТ.....	317
О. С. Завгородня ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ E-LEARNING ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	319
О. Зима, О. Просяник МАНІПУЛЯТИВНІСТЬ У ДИСКУРСІ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА.....	321
Л. В. Знахур ПОБУДОВА АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ НА ОСНОВІ POWERBI.....	323
С. В. Знахур ІНТЕГРАЦІЯ POWERBI ТА ІНСТРУМЕНТІВ DATA MINING.....	325
О. Іванісов, О. Лебединська МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	327
A. Ivashura PRINCIPLES OF SOCIO-ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY.....	329
Г. Кравченко, О. Почуєва БЕНЧМАРКІНГ В УПРАВЛІННІ ПРОФЕСІЙНИМ РОЗВИТКОМ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗВО.....	331
О. Кобринець, Л. Черниш ВИХОВАННЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ ПЕДАГОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ.....	333
K. Kovalova ONLINE SELF-CONTROL AS ADVANCED TRAINING BEFORE THE EXAMIN COURSES OF ECONOMICS.....	335
Т. Колбіна, С. Тарасенко ПІДГОТОВКА СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ ДО МІЖКУЛЬТУРНОЇ ПРОФЕСІЙНО-ДІЛОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ.....	337
Д. С. Коротков, Н. О. Коннова МЕРЕЖЕВЕ СУСПІЛЬСТВО ЯК РИЗИК РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОЛІТИЧНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ.....	339
M. Lamaachi JEU DE ROLE DANS UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE (FRANCAIS DES AFFAIRES).....	341
В. Лаптів СУТНІСТЬ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ: ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД.....	343
Н. Лисиця, М. Ус ВИМОГИ РОБОТОДАВЦІВ ДО КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ВИПУСКНИКІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ.....	345
В. Лугова, М. Мартіянова РОЛЬ ДОВІРИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	347

Я. Лютвієва, Л. Савицька РОЗВИТОК САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ.....	349
І. Максимова ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ МУЛЬТИМЕДІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ В ЕКОНОМІЧНИХ ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	352
А. І. Маракушин ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ В ЗВО НА ОСНОВІ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ.....	354
A. Marakushyn CITIZENSHIP EDUCATION AS THE PROFESSIONAL COMPETENCE OF SPORTS DISCIPLINES TEACHERS IN CHINA.....	356
М. Мартиненко, О. Гронь ДУАЛЬНА ОСВІТА ЯК ФОРМА СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	358
A. Marchuk, S. Urazova BLENDED LEARNING AND ITS IMPACT ON QUALITY OF EDUCATION.....	360
В. М. Мацюцький ВИЗНАЧЕННЯ КІЛЬКОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ГРОМАД НА ЛІВОБЕРЕЖНІЙ УКРАЇНІ.....	362
Є. О. Михайлова, Г. С. Попенко ДЕКЛАРАЦІЯ “ХАРТІЯ ЗЕМЛІ” ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....	364
Н. В. Михайлюк ПРОФЕСІЙНА КУЛЬТУРА ФАХІВЦЯ.....	366
T. Mitiagina, I. Bezugla THE DEVELOPMENT OF REFLEXIVITY AND CRITICAL THINKING AS PILLARS FOR THE EMERGENCE OF CREATIVITY.....	368
С. Мішина, О. Мішин ДІАГНОСТИКА КАР’ЄРНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ.....	370
Г. Назарова, Ю. Сотнікова СОЦІАЛЬНА СТРАТИФІКАЦІЯ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА.....	372
К. Наумік-Гладка, К. Вовк РОЗВИТОК КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ ІВЕНТ-ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	374
О. Ніфатова, М. Голуб РЕКЛАМА В ПРАКТИЦІ ПОБУДОВИ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	376
Л. О. Норік, І. Л. Лебедєва ОГЛЯД СТАТИСТИЧНИХ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ У РОЗРІЗІ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІН МАТЕМАТИЧНОГО ЦИКЛУ.....	378
С. А. Осьмачко, І. С. Гонтаренко ПЕДАГОГІЧНА ОСВІТА ТА ПІДГОТОВКА ФІЛОЛОГІВ НА УКРАЇНІ.....	380
О. К. Пандорін, В. В. Браткевич БЕЗКОШТОВНІ ТА ПРОПРІЄТАРНІ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ – СУМІСНЕ ВИКОРИСТАННЯ.....	382
Т. Пилаєва, В.А. Будянська МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БРИТАНСЬКОГО ДОСВІДУ ЗАСТОСУВАННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНСЬКИХ УМОВАХ.....	384

Г. Писаревська, А. Семенченко ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ HR-ТРЕНДІВ НА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	386
О. Писарчук, А. Марачевська НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	388
Г. Плеханова, О. Плоха СТАЛІЙ РОЗВИТОК ГЕНДЕРНОГО РУХУ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В УНІВЕРСИТЕТ.....	390
N. Prus, O. Ivaniga FEATURES OF THE PROFESSIONAL IMAGE OF THE FUTURE SPECIALIST.....	392
Р. Пукала, Н. Внукова КОМПЕТЕНТІСТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗМІН У СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ	394
О. І. Пушкар, Є. М. Грабовський ПЕДАГОГІЧНИЙ ДИЗАЙН ЗАСОБІВ НАВЧАННЯ НА РОБОЧОМУ МІСЦІ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ МУЛЬТИМЕДІЙНОЇ ПРЕЗЕНТАЦІЇ.....	396
І. Решетняк, О. Олексенко УПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПЕДАГОГІЧНИЙ ПРОЦЕС.....	398
Н. Самсоненко, О. Гончарова СИСТЕМА ПЕДАГОГІЧНИХ ЦІННОСТЕЙ ВИКЛАДАЧІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ.....	400
J-U. Sandal SOCIAL PROGRESS OF THE SOCIETY.....	402
Г. Свидло СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ КІЛЬКОСТІ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ НА ПРИВАБЛИВІСТЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	403
Е. Степанова, Д. Касьмін РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОДІЇ ІЗ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	405
K. Stiepanova, L. Afanaseva THE PROBLEM OF MONITORING THE QUALITY OF EDUCATIONAL PROCESS.....	407
О. Стрижак, Ю. Лола ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	409
H Strokovych, O. Mykolenko, S.-O. Y. Collin EXAMINING THE DIFFERENCES IN ETHICAL IDEOLOGY BETWEEN BUSINESS AND NON-BUSINESS STUDENTS IN UKRAINE.....	411
В. Ушкальов, М. Мартіянова ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ.....	413
О. А. Чехратова, М. І. Алексєєва НАВЧАЛЬНА АВТОНОМІЯ І СТРАТЕГІЇ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ.....	415
V.T. Cheshko, Yu.V.Kosova TRIPLE HELIX OF HIGH HUME TECHNOLOGIES, BIO-POLITICS AND BIO-ECONOMICAL DEVELOPMENT AS GLOBAL TREND IN EVOLUTION OF MODERN CIVILIZATION (AT THE CROSSROAD OF NATURAL AND SOCIAL PHILOSOPHY).....	417

Н. Л. Шелкунова МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ВИКЛАДАННЯ ДЛЯ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ.....	419
І. М. Шкоріна ПРОБЛЕМИ МОРАЛЬНОГО ВИБОРУ ТА ДУХОВНОЇ СВОБОДИ У ХХ СТОЛІТТІ (НА МАТЕРІАЛІ ПІЗНЬОЇ НОВЕЛІСТИКИ О. СЛІСАРЕНКА).....	421
В. Г. Щербак, О. В. Птащенко ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПРОЦЕС МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	423
К. Яресько ПІДГОТОВКА СТУДЕНТІВ ДО ЗДІЙСНЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СФЕРІ БІЗНЕСУ ТА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....	425
E. Zhelezniakova, T. Silichova PROBLEMS OF STUDY OF DISCIPLINES OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL CYCLE IN MODERN CONDITIONS IN HIGHER EDUCATION SYSTEM.....	427
К. Баркова МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМТЦВА.....	429
Д. Бутенко СКЛАДОВІ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	431
О.Іванова, Н. Белікова ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПЕРТИЗИ ЗАКОНОДАВЧИХ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ.....	433
В. Ковальова, Н. Коденко ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ОСНОВІ РОЗВИТКУ ІННОВАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	435
Т. Лепейко, А. Мельник ВПЛИВ МОТИВАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ НА ОРГАНІЗАЦІЙНУ КУЛЬТУРУ ПІДПРИЄМСТВА.....	437
С. М. Марчишинець РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	439
A.. Lytvynenko ORGANIZING THE EVALUATION ACTIVITY AND ITS LEGISLATIVE SUPPORT.....	441
O. V. Mazorenko, E. K. Boateng INSTRINSIC AND EXTRENSIC MOTIVATION: FACTORS AND ENGAGEMENT.....	443
Д. Нагаївська МОЖЛИВОСТІ ЗРОСТАННЯ ВІДВІДУВАНOSTІ УКРАЇНСЬКОГО ТЕАТРУ.....	445
З.Ф. Петряєва, Г.А. Іващенко АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	447
А. Тутова ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	449
Г. Черноіванова, О. Миронова ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЇХ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЯМИ.....	451

**Тези доповідей
міжнародної науково-практичної конференції
“Економічний розвиток і спадщина
Семена Кузнеця”
30 – 31 травня 2019 р.**

Відповідальний за випуск: *С.П. Євсєєв*

Комп'ютерна верстка: *А.А. Гаврилова*

Підписано до друку 10.05.2019. Формат 60×84/8. Папір офсетний.

Гарнітура “TimesNewRoman”. Друк ризографічний. Ум.-друк. арк. – 29,13. Ціна договірна.

Наклад 180 прим.Зам. 1029-12

Видавництво “Цифрова друкарня №1”

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: серія ДК № 4354 від 06.07.2012 р.

61001, м. Харків, пл. Повстання, 7/8

e-mail: zebra-zakaz@mail.ru

Віддруковано з готових оригінал-макетів у друкарні ФОП Петров В.В.

Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців.

Запис № 2480000000106167 від 08.01.2009.

61144, м. Харків, вул. Гв. Широнінців, 79в, к. 137, тел. (057)778-60-34 e-mail: bookfabric@rambler.ru