



**Чернівецька обласна рада
Чернівецька міська рада
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Сучавський університет Штефан чел Марє
ЧОГО «Буковинська спілка маркетологів»
Центр економічних досліджень імені Йозефа Шумпетера**

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: КЛЮЧОВІ ІДЕЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

XXIII Міжнародна науково-практична конференція

20-22 травня 2016 року

Чернівці

2016

УДК 339.92(1-192.2)(08)
ББК 65.580я431+65.9(4УКР)89(4РУМ)я431
Т 654

**Друкується за ухвалою редакційно-видавничої ради
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича**

Т 654 **Транскордонне співробітництво: ключові ідеї та перспективи :**
Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції (20-22
травня 2016 р.). – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2016 – 172 с.

У матеріалах конференції представлені результати дослідження сучасних проблем територіального розвитку та регіонального управління, вдосконалення маркетингу територій та шляхів муніципального розвитку, аналізу маркетингових підходів до посилення конкурентоспроможності підприємств, сучасних досягнень у економіко-математичному моделюванні економічних процесів, а також регіональних, галузевих і мікроекономічних аспектів соціально-економічних реформ, нових напрямків регіонального та національного розвитку економіки.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, хто займається економічними дослідженнями.

УДК 339.92(1-192.2)(08)
ББК
65.580я431+65.9(4УКР)89(4РУМ)я431

© Чернівецький національний університет, 2016

З М І С Т

РОЗДІЛ І

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ІННОВАЦІЇ ТА СПІВРОБІТНИЦТВО У ТРАНСКОРДОННИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Shyepnytskyi P.	Public-private partnership in cross-border cooperation	8
Антохов А.А.	Локальні технолого-сингулярні системи як осередки інноваційної діяльності та інтелектуальної праці	10
Антохова О.Ю.	Механізм регулювання регіонального ринку праці	13
Арсентьєва О.С., Котова Л.В.	Актуальні проблеми регулювання транскордонної міграції громадян України до країн-членів ЄС	15
Білик Р.С.	Особливості транскордонного співробітництва України в інноваційно-інвестиційній сфері	17
Борщевський В.В., Куцаб-Бонк К.К.	Транскордонна конвергенція регіонів: феноменологія та перспективи	19
Варналій З.С.	Інституційне забезпечення розвитку транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України	20
Василенко І.А.	Роль територіальних громад у розвитку транскордонного співробітництва	23
Верстяк О.М., Короп Б.М.	Особливості забезпечення конкурентоспроможності транскордонних регіонів	25
Водянка Л.Д., Кобеля З.І., Філіпчук Н.В.	Проблемні аспекти інноваційних позицій України та Румунії у міжнародних рейтингових оцінках	26
Гаврилюк О.В.	Джерела формування та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки	28
Галушка З.І.	Значення університетів у забезпеченні конкурентоспроможного розвитку України	30
Заблодська І.В.	Інфраструктурне забезпечення активізації міжрегіонального співробітництва в Україні	31
Ігнатюк А.І., Соболева М.В.	Роль реклами у функціонуванні сучасної економіки: економіко-теоретичний підхід	33
Кавценюк Н.А.	Українські підприємства в координатах глобалізаційних вимог: упровадження сучасних моделей управління	35
Клевчак Л.Л., Запухляк В.М.	Ефективність функціонування основних сегментів ринку економічної інформації	38
Клімова О.І.	Лізингове забезпечення інноваційної діяльності підприємств	39

Кулага І.В., Ткаченко О.В.	Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на основі ресурсних факторів	41
Лошенко В.Є., Лошенко О.В.	Індикатори дослідження економічного ефекту міжнародної трудової міграції	43
Марченко Т.В.	Інноваційні програми як інструмент євроінтеграції України	45
Михайлина Д.Г.	Сучасні тенденції розвитку міжнародного туристичного маркетингу в умовах зростання глобальної конкуренції	47
Нікіфоров П.О.	Інституційна пастка України: національна економіка в олігархічній державі	49
Прокопець Л.В.	Кластери як основа підвищення конкурентоспроможності економіки України	51
Рекова Н.Ю., Клопов І.О.	Світовий досвід управління енергозбереженням	52
Рогозян Ю.С.	Міжрегіональний досвід США	54
Саєнко О.С., Грунтковський В.Ю.	Вплив соціальної відповідальності на конкурентоспроможність українського бізнесу	55
Сторощук Б.Д.	Системні обмеження економічної влади держави	57
Ткаченко Ю.В.	Ризики транскордонного співробітництва	58
Третьякова О.В., Харабара В.М., Грешко Р.І.	Створення компенсаційних фондів як фактор стимулювання інвестиційної діяльності в країні	60

РОЗДІЛ II

ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Pochenchuk G., Freyak A.	Institutional aspect of cross-border cooperation	62
Бабух І.Б.	Застосування європейського досвіду участі громадян України в діяльності органів місцевого самоврядування	63
Бак Н.А., Кіндрат В.Р.	Фінансові можливості участі об'єднаних територіальних громад у транскордонному співробітництві	65
Демиденко Л.М.	Митна політика в умовах асоціації з ЄС	67
Коляденко С.В.	Сільськогосподарський кластер – ефективний спосіб транскордонного співробітництва	69
Лелюк Н.Є.	Теоретико-методичні засади активізації розвитку транскордонного співробітництва регіонів	70

Лусте О.О.	Господарський менталітет як чинник міжнародної економічної інтеграції	72
Попель Л.А.	Управління бюджетними інвестиційними процесами	73
Приймак С.А.	Оцінка системи захисту прав споживачів на депозитному ринку України	75
Рекова Н.Ю., Мельник С.В., Луценко В.І.	Особливості оподаткування коштів транскордонних проектів на постконфліктних територіях	76
Роговська-Іщук І.В.	Фінансова складова міжнародного економічного співробітництва України	78
Сайчук Н.В., Сайчук В.В.	Механізми регіональної інвестиційної політики при транскордонному співробітництві	80
Сідуняк О.В.	Проблеми та необхідні умови розвитку партнерства між державою та бізнесом у соціальній сфері	82
Соболєв В.О.	Розвиток транскордонного співробітництва в Україні: необхідність і форми реалізації	83
Чеберяко О.В.	Фінансові аспекти транскордонного співробітництва «Україна-НАТО»	85
Черданцева І. Г., Венгер Є.І., Клипач А.Я.	Розвиток регіональних продовольчих ринків України в аспекті транскордонного співробітництва	87

РОЗДІЛ III

ПРОСУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

Budnikévych I., Tatarchuk T., Romaniuk I.	Evaluation of cross border cooperation programme as effective mechanism of promotion of border regions of Bukovyna	89
Gavrysh I.	Investment attractiveness of the region: marketing approach	93
Krupenna I., Bastrakov D.	Participation of subjects of regional tourist market processes in partnerships to promote the region of Bukovina	94
Tafiy N.	Regional marketing as a way of competition in the system of regional markets	97
Заволічна Т.Р., Шекета Р.В.	Особливості розвитку транскордонного співробітництва в контексті соціалізації регіонів	98
Катаранчук Г.Г.	Регіональні особливості функціонування домашніх господарств	101
Коляденко Д.Л.	Спеціальна економічна зона як можливість для співробітництва України-Молдови-Румунії	102
Радионова Л.А.	«Города-близнецы» как форма трансграничного сотрудничества	103

Янків М.М.	Специфіка формування та еволюції адміністративно-управлінського забезпечення розвитку українсько-польського транскордонного регіону	105
-------------------	---	------------

РОЗДІЛ IV

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ І ЛОГІСТИКА

Нohulyak O.	The instruments of legal services' promotion in the regional market of Chernivtsi region	108
Plotnytska S.	Enterprise intellectual capital management as a source to generate sustainable competitive advantages	110
Антохова І.М., Давидова С.М.	Джерела відтворення основних засобів підприємства	111
Баран Р.Я., Романчукевич М.Й.	Оцінка ефективності веб-сайту туристичних підприємств як інструменту просування та продажів	113
Білецька І.М.	Антикризовий менеджмент у туризмі	114
Білик Л.С., Білик Р.Р.	Моногалузевість економіки регіону: чинники зростання ризиків у економічній безпеці	117
Вардеванян В.А., Вардеванян С.І.	Споживач у лабіринті ідентичностей, або основні поведінкові тенденції сучасного споживача	120
Голь А.О., Голь А.О., Соломянюк Н.М.	Особливості торгового маркетингу в Україні	122
Грушко О.О.	Інструменти маркетингових комунікацій, що використовуються у міжнародній маркетинговій проектній діяльності	123
Дегтярь О.А.	Зарубіжний досвід використання маркетингових стратегій у публічному управлінні регіоном	125
Калашнікова Х.І., Руденко А.А.	Складові управління змінами в розвитку територій	126
Карлова О.А.	Стратегічно зорієнтована система управління процесами діяльності міста	128
Коломицева О.В.	Позиціонування як головний інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів	129
Крупенна І.А.	Інструменти формування лояльності споживачів і регіональної спільноти у процесах розвитку регіонального ринку освітніх послуг	132
Пилипенко Ю.С.	Визначення ключових показників якості автобусних пасажирських перевезень у міжнародному сполученні	134
Радіонова О.М.	До питання управління міською зайнятістю як основи муніципального розвитку	135

Самойлик Ю.В.	Класифікація логістичних систем у м'ясній галузі	137
Соломянюк Н.М.	Лояльність як частка у витратах споживача	139
Терлецька Н.М., Терлецька Ю.О., Колков І.І.	Залежність конкурентних позицій підприємства від стадії життєвого циклу його операційної системи	141
Тюріна М.М.	Реформування галузі водного транспорту України	142
Циганкова О.Б.	Платіжна система як інститут	144
Черданцева І.Г., Курганецький М.М.	Формування конкурентних стратегій підприємств роздрібної торгівлі в інституціональному середовищі	146

РОЗДІЛ V

СИСТЕМА ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ ТА РУМУНІЇ: СПІЛЬНІ ТА ВІДМІННІ РИСИ

Верига А.В.	Сближение учетных систем как фактор обеспечения релевантности исторической финансовой информации	149
Бонарев В.В.	Сучасні складові системи обліку на підприємстві	151
Ковальчук Т.М.	Ситуаційний аналіз у системі управління	153
Кошкарів С.А.	Фінансова звітність багаторівневої системи споживчої кооперації України, її інформаційна відповідність сучасним європейським вимогам	155
Михалків А.А.	Особливості проведення санаційного аудиту на підприємстві	157
Танасієва М.М.	Економічний аналіз природоохоронної діяльності підприємств для цілей управління	159
Худик О.Б.	Система показників стратегічного фінансового аналізу капіталу	160

РОЗДІЛ VI

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ

Verstiak A.	Environmental input-output analysis using deamethodolgy	163
Vinnychuk I., Vinnychuk O.	Modelling of shadow economic activity: econometric approach	165
Cherednychenko M.	Some aspects of mathematical modelling of bakeries production costs	166
Буртняк І.В., Малицька Г.П.	Знаходження ціни опціону з мультиплікативною волатильністю за допомогою рівняння Колмогорова	167
Ярошенко О.І.	Моделювання оптимальної кредитної стратегії дистриб'ютора із запізненням доставки товару	170

РОЗДІЛ І
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ІННОВАЦІЇ ТА СПІВРОБІТНИЦТВО
У ТРАНСКОРДОННИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN CROSS-BORDER COOPERATION

Pavlo Shylepnytskyi

*D.Sc. (economic), Associate professor,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Chernivtsi, Ukraine*

The main direction of building a competitive economy, and therefore a powerful country is identified Euro-Atlantic integration and in particular the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union. Among the tools to achieve this goal the main place belongs to the implementation of political and economic reforms and taking into account the experience of other countries (now EU members) in this field. And in this sense it is worth mentioning cross-border cooperation (CBC) as the cooperation of border areas of neighboring countries in various aspects of life (economics, culture, social sphere etc.) to address common community problems. The meaning of this cooperation is that for local communities it is easier to solve their own questions, appealing to the neighbors across the border, than rely on state power of the country, which can be somewhere in the regional center, or even in the capital. Also, due to the development of cross-border cooperation mainly with the Member States of the European Union, because of political and economic circumstances (on the one hand, the actual military conflict with Russia has resulted in cease of cross-border interaction between the communities of adjacent territories and on the other - the availability of financing of the CBC projects within only so called "Neighbourhood programs" sponsored by European Commission), such cooperation can and should be seen as a practical implementation of European integration measures Ukraine grassroots communities directly. Moreover, taking into account the fact that this kind of cooperation of our country with other countries was launched in the first half of the 90s of the last century, there is some experience in the implementation of CBC projects that can and should be used to take practical steps in the realization of European integration Ukraine's aspirations.

An important part of the implementation of this cooperation is to finance cross-border cooperation. As international experience shows, one of the forms, that have proven its effectiveness, is the interaction of the state and the private sector in the form of public-private partnerships (PPP). The point is, that the functions which are traditionally considered to be a state monopoly, namely construction and maintenance of roads, bridges, rail and bus stations, airports, schools, cultural institutions and health institutions and even prisons etc. are to give over under certain conditions to the private sector responsibility.

According to the European Outline Convention on Transfrontier Cooperation between Territorial Communities or Authorities, transfrontier co-operation shall mean any concerted action designed to reinforce and foster neighbourly relations between territorial communities or authorities within the jurisdiction of two or more Contracting Parties and the conclusion of any agreement and arrangement necessary for this purpose. [5].

CBC in our country is performed within the competence of territorial communities or authorities, specified by Ukraine's Law "On Cross-Border Cooperation" [2]. The main tasks of cross-border cooperation can be defined as follows:

- Stimulating growth of bilateral trade, development and support of economic, cultural and humanitarian ties between border regions;
- The preservation of historic cultural heritage;

- The establishment and effective development of social and economic infrastructure in the border regions;
- Creating conditions for simplified regime of crossing of goods across borders, including the promotion and construction of customs checkpoints on the border of electronic workflow, improving transport infrastructure, customs warehouses, terminals;
- Increasing the efficiency of production and social bases of the border area;
- The interaction with warning systems and disaster relief adjacent border areas;
- More efficient use of available local resources;
- Resolving the problems of border areas through joint efforts;
- Other measures aimed at enhancing the integration processes on meso- and micro level.

An important aspect of the CBC is the financing of cross-border cooperation projects. Typically, sources here should be the state budget of Ukraine. However, according to the retrospective analysis of this phenomenon in our country, since the adoption of the Law of Ukraine "On Cross-Border Cooperation" (during the 2004-2012) state budget funding for cross-border cooperation was not envisaged [1]. Because of this, the main sources of financing for CBC projects were the resources of the European Union, carried out as part of so called "Neighbourhood Programmes", which usually covered 90% of the cost of such measures; 10% of funds were co-financing provided by immediate participants of such agreements between adjacent territories of neighboring countries. The same conditions provided for in the current "Neighbourhood Programmes".

Given the limited capacity the state budget for funding of cross-border cooperation measures, caused mainly consequences of the crisis in the Ukrainian economy, there is an objective need to find alternative sources of funding. The most obvious solution of this situation could be to attract private sector finance in the form of public-private partnerships. And, in this case, the PPP is not merely a source of private funds, but principally a new mechanism for implementing CBC projects, based on cooperation between state and private sector. Moreover, the spheres of application of the public-private partnership in most cases are the activities, subject of CBC.

Analysis of many approaches to the definition of this type of cooperation between the state and the private sector let to come to the conclusion that PPP - a set of relationships which are stable and long lasting between the state via its central and regional authorities, and regional and local self-governing bodies, on the one hand, and representatives of business, civil society and local communities about the redistribution of powers concerning public infrastructure, works and services that are traditionally considered as a state monopoly, and settling between the parties, in this regard, the following issues: sharing the responsibilities, risks, commitment to financial support, design, construction, reconstruction, modernization, maintenance, operation, ownership, participation in the management and distribution of profits, based on the principles of equality, transparency, non-discrimination, competition, efficiency and minimizing risks and costs [3].

The subject of the use of public-private partnerships in cross-border cooperation is not the whole range of relations between communities in the adjacent territories of neighboring states, but only those ones associated with the development of common use infrastructure and provision of related services. That is, in this case refers to the infrastructure of cross-border region or cross-border infrastructure. In particular, according to Fujimura and Adhikari, cross-border infrastructure can be defined as either an infrastructure project with activities spanning two or more countries, or a national infrastructure project that has significant cross-border impact [6].

There are the following features of public-private partnerships agreements in cross-border cooperation [3, 4, 6]:

1. On the one hand, cross-border infrastructure itself acts as an subject of investing, and on the other hand, is a prerequisite for investment attractiveness and economic growth in cross-border region, which are in the most countries are historically depressed.
2. Jurisdiction of different countries in the field of regulation of public-private partnership as a whole and its components such as the tender for selection of participants from the private sector, public procurement, a different regulation of involvement resources from capital markets and the

impact of cross-border nature of the project, the mechanism of state guarantees of various countries, and the distribution between the parties of risks and responsibilities etc.

3. The different composition of the possible participants of the PPP project, as from the immediate neighboring countries, as well as from the third ones which are interested in the development of cross-border infrastructure because its direct or indirect impact on the implementation of the external economic potential of the third party (for example, the transit possibilities of neighboring countries, access to the sea etc.).

4. Externalities (including the impact of environmental and social issues), that geographically cover the wide areas (outside physically aligns territories) and include increasing the number and diversity of stakeholders, including from the third countries.

5. Excessive influence of geopolitical factors, including the political situation in neighboring countries, for launching cross-border PPP projects.

6. The scale of the project with significant initial capital investment and long payback period.

7. Necessity for interstate coordination of policies and institutional mechanisms in the implementation of public-private partnerships.

8. The difficulty in forecasting demand for infrastructure services and insuring the related risks, that may be caused by different levels of socio-economic development of the countries involved, political and economic situation, the nature of state regulation of the economy, the type of economic policy conducted by the country, the level of openness etc.

Literature

1. Засадко В.В. Механізми фінансування проектів українсько-польського транскордонного співробітництва / В.В. Засадко // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2013. – с. 139 – 143/

2. Про зовнішньоекономічну діяльність / ЗУ від 16.04.1991 № 959-ХІІ.

3. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: [монографія] / П. І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2011. – 455 с.

4. ASEAN public private partnership guidelines / Ed. by Fauziah Zen, Michael Regan. – 2014. – 84 p.

5. European Outline Convention on Transfrontier Cooperation between Territorial Communities or Authorities (Madrid, 21 May 1980).

6. Fujimura, M., and R. Adhikari. 2010. Critical Evaluation of Cross-Border Infrastructure Projects in Asia. ADBI Working Paper 226. Tokyo: Asian Development Bank Institute.

ЛОКАЛЬНІ ТЕХНОЛОГО-СИНГУЛЯРНІ СИСТЕМИ ЯК ОСЕРЕДКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ

Андрій Анатолійович Антохов

к.е.н., доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The necessity of forming technological-singular regional economic systems in Ukraine was proved. The functionality of the regions of Ukraine in the context of responding to the processes of technological singularity was defined. The feasibility of forming of technological-singular economic systems at regional level was proved. Implemented the characteristics of the main types of information technology in the context of their impact on the intellectualization of society and the regional economy.

Інноваційний розвиток економіки України, потребуючи модерних підходів стимулювання, має орієнтуватись на досвід передових країн, які визначають глобальні тенденції наростаючої технологізації й повсюдного використання роботів. За таких умов формування технологічно-сингулярних економічних систем сприятиме впровадженню інноваційних стандартів з націленістю на вищу мету – створення технології штучного

інтелекту та використання переваг роботизованих механізмів у різних сферах людського життя.

На регіональному рівні забезпечення розвитку технолого-сингулярних економічних систем потребує первинної локалізації організації інноваційної діяльності та інтелектуальної праці. Практичне впровадження моделі локально-регіонального інноваційного розвитку економіки має базуватись на сформованих *локальних технолого-сингулярних системах*, які передбачають осередки інноваційної діяльності та інтелектуальної праці, що вирізняються в загальній системі господарювання й зайнятості. Як правило, такі системи формуються на основі усталених взаємодій представників креативного класу, спроможних нестандартно мислити, продукувати інноваційні ідеї та, за наявності необхідних ресурсів, інноваційну продукцію.

Проблематика розвитку технолого-сингулярних економічних систем в українській науці лише починає розкриватися. Вчення технологічної сингулярності в економічному аспекті поглиблюють такі науковці, як В. Кончин, Л. Піддубна, В. Скіданов, К. Сідун, Т. Соболевська, А. Шевчук та ін. Категорія локальних технолого-сингулярних систем, як і на іншій рівневій інтерпретації, ще зовсім не розкрита.

Локальні технолого-сингулярні системи завдяки інтерналізації (взаємодоповнення різних видів діяльності) спроможні здійснювати значно сильніший вплив на процеси економічного розвитку регіону, аніж це може видаватись на перший погляд. Попадаючи в площину факторної множинності розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем, локальні системи виконують функціональність внутрішніх екстерналій інтелектуалізації суспільства та інноватизації економіки. Функціонування таких локальних систем підтверджує популяризацію глокалізаційної парадигми просторового розвитку, яка супроводжується регіоналізмом змін («знизу вгору») [1, 2, с. 13]. Тобто нижчі інституційні одиниці отримують усе більші можливості визначати тренди розвитку вищих інституційних рівнів.



Рис. 1. Рівневість формування технолого-сингулярних економічних систем та їх основне призначення*

* Складено автором

На рис. 1 відображено рівневість формування технолого-сингулярних економічних систем з підкресленням найбільш характерних ознак, які їм притаманні з позиції досягнення технолого-сингулярних цілей. Як бачимо, значимість локальних систем підкреслює їх соціетальність, тобто здатність об'єднувати креаторів, забезпечуючи в такий спосіб можливості їх співпраці, обміну досвідом. Основна функціональність локальних систем полягає у формуванні сприятливих умов інтелектуалізації суспільства за напрямками:

1) стимулювання інтелектуальної праці серед осіб, які володіють відповідними особистісними інтелектуально-трудовами потенційними задатками;

2) сприяння формування організаційних структур співпраці осіб-креаторів, що декларують схильність свого інтелектуально-трудоного потенціалу до сфери інтелектуальної праці;

3) розвиток інтелектуальної еліти, здатної підтверджувати цінність інтелектуальної праці, інноваційної діяльності та поширювати позитивний досвід серед інших членів соціуму, передавати його через систему міжпоколінних знанневих трансфертів;

4) розвиток техноструктури як особливого соціального інституту, що спричиняє зміщення центру влади від еліти власників капіталу до еліти фахівців, носіїв знань; як корпоративної еліти фахівців, які виробляють політику і управляють нею [3, с. 14; 4, с. 43];

5) розвиток цілісного техносоціуму, який характеризується високим рівнем технологічної культури (як споживчої, так і продукуючої) зі збереженням архетипних норм, що розрізняють різні суспільства між собою.

З рис. 1 підкреслюємо соціетальну функціональність локальних технолого-сингулярних систем. Якщо технолого-сингулярні системи регіонального і національного рівнів економічного профілю нами визначаються як надскладні антропо-соціо-технічні системи, що здатні до самоорганізації, то локальні їх форми більш «примітивні» з основною орієнтацією на соціально-трудогий простір. В основі їх розвитку – діяльність людини, в ході якої вона може використовувати власний інтелектуально-трудогий потенціал, поширювати свій досвід на інших членів соціуму і детермінувати в такий спосіб загальні процеси інтелектуалізації суспільства. Локальні технолого-сингулярні системи набувають завершених форм, якщо інтелектуальна діяльність людини кооперується з іншими суб'єктами, забезпечуючи так синергію взаємодій і результату.

Локальні технолого-сингулярні системи відображають рівень включеності населення в різні форми інтелектуальної праці, а також її результативність. Формування таких систем у більшості суспільств відбувається стихійно – як реакція на новітні виклики технологізації та розвитку інформаційного суспільства. Сучасна людина настільки рішуче втягнена, захоплена сферою техніки, що вже перестає бути просто людиною, а стає людиною технічною, і цей процес технізації людської сутності (а отже, і технізації всіх проявів людської діяльності – соціальних інститутів, культури, етики, духовної сфери і т.д.) з часом лише зростає [5, с. 97]. З огляду на таку технізацію, формування локальних технолого-сингулярних систем має бути регульованим, що б у майбутньому забезпечило їх кооперацію в цілісній регіональній економічній системі.

Отже, формування технолого-сингулярних регіональних економічних систем в Україні первинно вимагає локалізації інноваційних процесів і створення осередків інтелектуальної праці. Локальні технолого-сингулярні системи мають розвиватись на основі визначених організаційних форм. Чималу роль серед них відіграють інноваційні форми кооперації фахівців знаннемістких сфер, зокрема ІТ. Якщо в регіоні будуть стимулюватись такі коопераційні форми, то це забезпечить формування комунікаційної мережі осіб з достатнім інтелектуальним потенціалом, а в перспективі – цілісної техноструктури соціуму, якому притаманні ознаки високого рівня технологічного розвитку.

Список літератури

1. Robertson R. Glocalization : Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity / R. Robertson // *Global Modernities* ; Ed. by M. Featherstone, S. Lash, R. Robertson. – L., 1995. – P. 25-44.
2. Пилипів В. Управлінські аспекти децентралізації в контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні / В. Пилипів // *Економіка України*. – 2008. – № 3 (556). – С. 12-19.
3. Кочубей Л. Теорії еліт : зарубіжний досвід для України / Л. Кочубей // *Сучасна українська політика*. – 2008. – № 14. – С. 10-18.
4. Решетило В. П. Трансформаційні процеси в суспільстві в умовах інформаційної економіки : монографія / В. П. Решетило, М. С. Наумов, Ю. В. Федотова ; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 275 с.
5. Бороденко О. В. Вигнанці та жертви технократичного соціуму в ранніх творах Андрія Платонова / О. В. Бороденко // *Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]*. Серія : Філософія. – 2015. – Т. 262, Вип. 250. – С. 95-99.

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Ольга Юріївна Антохова

к.е.н., асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

It reveals the relevance of the impact of modernization as a key factor in the transformation of existing changes on the national labor market and regional. Emphasis on the fact that the current modernization affects the development of social relations and the formation of the information society, which leads to the deepening of economic relations on the labor market.

Стимулюючі впливи регіонального ринку праці на модернізаційні процеси економіки за концептуальними орієнтирами повинні проявлятися у прикладному контексті за допомогою визначених механізмів. Інституційну площину їх реалізації можуть формувати як державні, так і недержавні структури, проявляючи можливості публічного управління з посиленням ролі різних форм державо-приватного партнерства та соціального діалогу. Недоліки ринкового саморегулювання сфери соціально-трудова відносин та інституціоналізація вкрай негативних проявів ринку праці з наслідковим відображенням на регресивному економічному розвитку змушують шукати нових підходів управлінських впливів з диференціацією застосовуваних механізмів. Тому усе більшої ваги набувають механізми регулювання ринку, які ґрунтуються на психологічних особливостях його учасників і дозволяють одержати значно більші ефекти при відносно обмежених ресурсних затратах. Відхід від традиційного й дещо обмеженого розуміння модернізації економіки з орієнтацією на її перспективність вимагає обґрунтування ролі в процесах її здійснення регіональних ринків праці. Їх численні кон'юнктурні деформації з наслідковим відображенням у незадовільному використанні трудових потенційних характеристик населення змушує обґрунтовувати напрями вдосконалення механізмів регулювання їх розвитку.

Враховуючи наукові висновки вітчизняних учених вважаємо, що механізмами регулювання регіонального ринку праці та його трансформаційних змін можуть бути адміністративно-правові, інституціональні, економічні, мотиваційні, інституційні, політичні, соціокультурні та інноваційні[1]. Використання поняття «механізми регулювання», а не «механізми управління» означає, що вони мають враховувати закони ринкового саморегулювання, зокрема вступати у взаємодію з ринковими механізмами.

Для будь-якого управлінського рішення необхідне законодавче регламентування. Тому адміністративно-правові механізми дуже поширені у державному регулюванні. Проблемність їх застосування традиційно криється у неоднозначному трактуванні, суперечливості іншим рівносильним законодавчим нормам та формалізмі виконаннях[2, 3].

Отже, відносно адміністративно-правових механізмів постає питання чіткого регламентування напрямів трансформації регіональних ринків праці згідно з модернізаційними перспективами розвитку економіки. При цьому важливим є внесення змін до обласних програм сприяння зайнятості на період до 2017 року з передбаченням згідно з територіальною специфікою: структурних змін зайнятості населення – за видами економічної діяльності, організаційно-правовими формами суб'єктів господарювання, формами зайнятості тощо; структурних змін територіального поділу праці – з концентрацією фахівців і робітників у просторових утвореннях з відповідними ресурсними можливостями й інституціоналізованими передумовами для розвитку конкретного виду економічної діяльності; структури підготовки (первинної, підвищення кваліфікації, перекваліфікації) кадрів для економіки регіону – згідно з поточною та перспективною потребами у кваліфікованих кадрах; функціональних змін ринкових реакцій на прояви недобросовісної конкуренції – відповідальності за порушення норм трудового права, мотивації легалізованої зайнятості, дотримання норм організації праці, договірних відносин на індивідуальних і

колективних засадах, конкурентних мотивів неперервного розвитку, високопродуктивної, інноваційної праці[4].

У поєднанні з адміністративно-правовими традиційно висока значимість залишається в економічних механізмів регулювання регіональних ринків праці. При цьому розвиток ринків праці може відбуватись як шляхом стимулювання самозайнятості – через підтримку інвестиційних капіталовкладень з мобілізацією фінансових нагромаджень, у тому числі тінізованих та наразі пасивних в умовах економічної невизначеності, так і в обмежених просторово-часових координатах через функціонування специфічних просторових утворень зі спеціальним режимом господарювання – як-от: спеціальні економічні зони (з інноваційною спеціалізацією). Практика бізнес-інкубаторів, технополісів, наукоградів наразі не виправдана, адже вимагає значних бюджетних затрат.

Якщо охарактеризовані вище адміністративно-правові та економічні механізми в значній мірі відносяться до повноважень державного сектору управлінських впливів, то інституційні механізми у комбінуванні з іншими відображають можливості участі недержавних структур у здійсненні трансформацій регіональних ринків праці з націленістю на перспективну модернізацію економіки. Особливої ваги тут набувають освітні й наукові установи. Саме дані структури повинні з прогностичної позиції формулювати рекомендації щодо перспективної модернізації економіки та участі в таких процесах ринків праці як середовища формування і розвитку соціально-трудова відносин. Також проблемним і актуальним аспектом є роль профспілкових організацій у здійсненні трансформацій на регіональних ринках праці. Створення потужних впливових профспілок, здатних ефективно відстоювати інтереси працівників, – невід’ємний атрибут цивілізованої держави. А в Україні, на відміну від Європи, знищена традиція профспілкового руху. Усі звикли до формального членства, а так звані незалежні профспілки поки що не змогли стати достойною альтернативою офіційним[5, с. 3].

Отже, практика нинішнього застосування механізмів регулювання регіонального ринку праці в умовах перспективної модернізації економіки України вимагає значного вдосконалення. У першу чергу воно повинно передбачати більш стратегічно виважений підхід до визначення комбінувань застосовуваних механізмів регулювання з часто обмеженим ресурсним підкріпленням. Подальше наслідування підходів вирішення гострих соціальних питань крайнього характеру не дозволить наблизитись до модернізаційних цілей. Тому реалізація механізмів регулювання ринку повинна бути націленою, в першу чергу, на посилення можливостей дії ринкових регуляторів через додання явища недобросовісного конкурентного середовища. Наразі особливої ваги набуває вдосконалення інституційної основи реалізації механізмів з розширенням участі в прийнятті управлінських рішень недержавних структур, особливо профспілкових організацій. Також важливим є зміщення акцентів у застосуванні механізмів регулювання зі штрафування суб’єктів-порушників норм трудового права на дотування і впровадження стимулів щодо тих, які чітко дотримуються усіх регламентованих стандартів організації праці з орієнтацією на інноваційні перспективи.

Список літератури

1. Федорчак О.В., Класифікація механізмів державного управління, Демократичне врядування [Електронне видання], 2008, №1. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik/index.html>.
2. Мельник А.Ф., Оболенський О.Ю., Васіна А.Ю., Гордієнко Л.Ю., Державне управління, Київ, Знання-Прес, 2003.
3. Малиновський В.Я., Державне управління, Київ, Атака, 2003.
4. Програма сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 15.10.2012 року №1008: Законодавство України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1008-2012-%D0%BF>.
5. Профспілковий рух в Україні: стан, проблеми, перспективи, Центр Разумкова, «Національна безпека і оборона», 2001, №8, с. 3-61.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ МІГРАЦІЇ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ ДО КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС

Олена Сергіївна Арсентьєва

к.ю.н., доцент,

Любов Вячеславівна Котова

к.ю.н., доцент,

*Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Северодонецьк, Україна*

Trends of contemporary labor migration have been analyzed, positive and negative consequences of migration have been clarified, solutions of the issues of migration have been proposed

Наразі Україна переживає особливий період: з одного боку, зтяжна економічна криза, що певною мірою створює соціальну напруженість, з другого – проведення антитерористичної операції на Сході України. З огляду на ці чинники потік мігрантів з України посилюється та має все більшу спрямованість на захід.

Питання щодо політики міграції українських працівників-мігрантів на ринку праці країн-членів ЄС та захист їх прав і свобод є нагальними та потребують вирішення з метою розуміння природи правового регулювання трудових правовідносин у межах ЄС з перспективою адаптації Україною політики та регіональних стандартів у сфері трудового законодавства та права.

За даними Держстату України, чисельність населення країни станом на 1 грудня 2015 року становила 42 млн. 775 тис. осіб, що на 179,5 тис. осіб менше, ніж на аналогічну дату 2014 року. У 2014 році більш 22,5 млн. українців змушені були хоча б раз виїхати за межі країни у пошуках роботи.

При цьому у 2014 році дещо змінилася географічна структура виїзду громадян України за кордон. Традиційно в Україні існувало два найбільші трудові міграційні потоки - Росія та Захід. На сьогодні тенденція для виїзду на Захід значно посилилася, зокрема останнім часом українці віддають перевагу Східній Європі. Це зумовлено нестабільною економікою та військовими діями на Донбасі, напруженими взаєминами із Росією. З огляду на це намітилася нова тенденція – до трудової міграції додалося бажання одержати статус біженця при переїзді до нової країни. Лідером міграційного потоку, що приймає трудових мігрантів з України, є Польща. За даними Адміністрації державної прикордонної служби України, усього за 2015 рік кордон з цією країною перетнуло майже 9,52 млн. українців [1].

Потік громадян України до Росії за минулий рік практично не змінився, не зважаючи на тривалу агресію цієї країни на сході: це друга після Польщі країна, куди українці виїжджають на заробітки. Усього за 2015 рік до Росії виїхало 4,16 млн. осіб. Експерти відзначають, що реальні цифри можуть бути більшими, оскільки досить великий потік українців виїжджає до Росії через Білорусь, що пов'язано з припиненням перельотів, ускладненням контролю за кордоном на Сході України.

Серед інших країн, куди мігрують українці, Угорщина, Молдавія, Білорусь. Із західноєвропейських країн лідери – Німеччина, Італія. Однак через міграційну катастрофу, з якою зіткнулася Європа в результаті великого потоку біженців з країн Близького Сходу, деякі країни, наприклад, Німеччина, змушені були піти на посилення умов перебування біженців у країні та почали позбавлятися мігрантів, у тому числі й українських. Під загрозою депортації опинилися навіть ті, хто вже отримав статус біженця та усі необхідні документи. За даними Regnum, таких осіб з початку збройного конфлікту на Донбасі більше 7 тис. [1].

Зазначимо, що більшість трудових мігрантів громадян України працюють на території інших держав за межами правового поля. Дуже часто легалізація не вигідна самим працівникам, оскільки в цьому випадку доведеться платити податок із заробітної плати. Проаналізувавши матеріал щодо потоків мігрантів, можна відзначити, що українських трудових мігрантів наймають за кордоном переважно власники невеликих фірм і фізичні

особи для виконання некваліфікованої й неprestижної роботи. Їх беруть на сільськогосподарські роботи для збору врожаю або використовують у будівництві, наймають для догляду за дітьми й старими, для роботи в барах, ресторанах або розважальних закладах. Чоловіки працюють частіше в Португалії, Іспанії й Росії, як правило, на будівництві, у сільському господарстві й у сфері послуг. В Італію виїжджають переважно жінки, зайняті в приватній сфері як домашня прислуга.

На підставі проведеного аналізу зазначимо, що є нагальна необхідність ратифікації Верховною Радою України більшості конвенцій МОП, пов'язаних із трудовою міграцією та захистом трудових і соціальних прав мігрантів, зокрема Конвенція №97 про працівників-мігрантів (переглянута 1949 року), Конвенція № 143 про зловживання у сфері міграції й забезпеченні працівникам-мігрантам рівних можливостей 1975 р., що надасть можливість українському законодавцю удосконалити національне законодавство та привести його до стандартів ЄС. Отже, держава зможе вести контроль за тими категоріями мігрантів, які намагаються уникати законних шляхів залучення їх на ринок праці, з метою запобігання або хоча б зменшення рівня дискримінації працівників-мігрантів з боку роботодавця й третіх осіб.

Крім того, що Україні варто поступово адаптуватися до регіональних міжнародних стандартів у сфері трудового законодавства, відносно до свого національного законодавства, необхідно також постійно вивчати зміни у законодавстві ЄС. Так О.А. Теличко вважає, що «реалізація норм трудового законодавства, що сформувався під впливом процесу адаптації, не є остаточним процесом, адже повинен розпочатися ще один етап – постійний моніторинг щодо змін у законодавстві ЄС» [3]. Також є необхідність укладання із країнами-членами ЄС двосторонніх угод, які сприяли б її громадянам у здійсненні ними своїх трудових прав і законних інтересів з мінімальним їхнім порушенням.

Ми вважаємо, що на даний момент країнам-членам ЄС й Україні в процесі їхніх взаємин у сфері правового регулювання трудових правовідносин необхідно вести активну політику легалізації, спрямовану на усунення так званих груп ризику працівників-мігрантів, до якої входять: особи, які тимчасово перебувають на законній підставі на території іноземної держави (на лікуванні, навчанні, з туристичними або приватними цілями) та нелегально працюють, та особи, які нелегально перебувають і нелегально працюють на території іноземної держави.

Сьогодні трудова міграція активно впливає на національний і регіональні ринки праці України. Її наслідки не можна оцінити однозначно. До позитивних наслідків міграції належать: можливість працевлаштування для вихідців з економічно депресивних регіонів, зменшення тиску на ринок праці України, надходження коштів, зароблених мігрантами, до України, стимулювання процесу створення більш привабливих умов праці в країні. Поряд з позитивним впливом трудової міграції на ринок праці в частині підтримки рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили та підвищення матеріального добробуту мігрантів, також маємо цілу низку негативних аспектів: суттєве збільшення чисельності трудових мігрантів, виїзд за кордон найбільш кваліфікованої робочої сили, неконтрольованість трудової міграції, поширення нелегальної трудової міграції, що збільшує ризики торгівлі людьми, соціальна незахищеність трудових мігрантів, вплив на розвиток корупції, тіньової економіки тощо. Негативними наслідками також вважають: відтік значної чисельності осіб працездатного віку, втрату певною частиною мігрантів права на пенсійне забезпечення, появу значної кількості дітей, позбавлених батьківської опіки, «оголення» ринків праці в Україні, що неминуче призведе до заповнення їх вихідцями з країн третього світу тощо.

Привабливість ринку праці є одним із найвагоміших чинників регулювання трудової міграції, оскільки це безпосередньо пов'язано з формуванням чинників посилення міграційних процесів. Вважаємо, що одним із основних завдань держави є створення місткого, мобільного, сучасного внутрішнього ринку праці, регулювання якого має відбуватися чіткою та нормативно-правовою базою, що відповідає б сучасним запитам та українським реаліям. Зокрема, цю функцію має виконувати новий Трудовий кодекс України,

покликаний визначати основні механізми реалізації передбачених Конституцією України трудових прав і гарантій працівників, створювати належні та безпечні умови праці, забезпечувати захист інтересів працівників-мігрантів.

Список літератури

1. Кто примет украинских мигрантов. – [Електронний ресурс] Режим доступу. - <http://rusplt.ru/society/bratskaya-polsha-primi-nas-greshnyih-21272.html>
2. Киселев И.Я. Трудовое право стран Запада на рубеже XXI века / И.Я. Киселев // Государство и право. – 1996. – №1.
3. Телічко О. А. Процес адаптації трудового законодавства України в сфері охорони праці до європейських стандартів [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/9245/%D2>

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ

Руслана Сергіївна Білик

к.е.н., доцент,

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці, Україна*

It was study the main problems of development of cross-border cooperation in Euroregion of Ukraine in the field of innovation and investment and grounded recommendations on the prospects for further modernization and summarized and improving the competitiveness of the national economy of Ukraine.

У сучасних умовах розширення процесів глобалізації та регіоналізації міжнародної співпраці значно зростає роль транскордонного співробітництва регіонів України, насамперед у інноваційно-інвестиційній сфері, що відкриває нові можливості для активізації господарської діяльності на периферійних територіях і підвищення їх конкурентоспроможності.

Транскордонне співробітництво як форма міждержавної інтеграції та інтенсифікації зв'язків прикордонних регіонів займає важливе місце в системі міжнародних економічних відносин. Особливого поширення таке співробітництво набуло у вигляді єврорегіонів, що полягає в об'єднанні прикордонних територій з метою їх подальшого розвитку, насамперед, економічної інтеграції і найбільш ефективного розв'язання спільних проблем [1].

Більшість прикордонних територій намагаються створювати прямі економічні, торговельні, культурні зв'язки із сусідніми країнами та їх регіонами. Інноваційно-інвестиційні проекти на сьогодні є одним з пріоритетних напрямків транскордонного співробітництва, що реалізуються з метою вирішення питань розвитку економіки та соціальної сфери на прикордонних територіях. При цьому значна увага приділяється науковому співробітництву, освіті, а також сучасним інноваційно-інформаційним технологіям. Створення відкритого інформаційно-економічного простору для інвестиційної діяльності передбачає використання інформаційних технологій і систем, які б містили дані про суб'єкти й об'єкти інвестиційної діяльності в межах транскордонного співробітництва, а також результати реалізованих інвестиційних проектів і стан ринкової економіки та процесів, що мають значний вплив на інвестиційну діяльність.

Розвиток транскордонного співробітництва України в інноваційно-інвестиційній сфері у сучасних умовах пов'язаний зі значними проблемами. На практиці це проявляється в низькій інноваційній активності підприємств та недостатньому рівні наукомісткості виробництва продукції. У результаті поступово втрачається інноваційний потенціал підприємств і якість їх інновацій, формується неефективна структура зовнішньої торгівлі, знижується конкурентоспроможність прикордонних регіонів України.

В умовах недостатнього фінансування інноваційної діяльності не менш важливою проблемою є скорочення обсягів і неефективність іноземних інвестицій, що посилює структурні диспропорції в промисловості та негативно впливає на конкурентоспроможність регіонів у межах транскордонного співробітництва. Пріоритетними для іноземних інвесторів залишаються види економічної діяльності, що відносяться до III та IV технологічних укладів.

Недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури та неефективність її функціонування зумовлюють високі транзакційні витрати, пов'язані з пошуком інформації про інноваційні розробки та партнерів у сфері комерціалізації технологій, захистом інтелектуальних прав. Як наслідок – відсутність зв'язку між розробниками і споживачами інновацій, несформовані ринкові відносини та низький рівень конкуренції в інноваційній сфері.

Інноваційно-інвестиційні проекти з транскордонного співробітництва економічного і соціального розвитку регіонів можуть спільно фінансуватися за рахунок місцевих, регіональних і національних бюджетів, коштами структурних фондів ЄС і пільгових кредитів відповідних європейських і міжнародних структур, а також за рахунок приватного капіталу. Але низька наукомісткість проектів транскордонного співробітництва не дозволяє повною мірою використовувати програми технічної допомоги ЄС для активізації інноваційної діяльності підприємств та унеможливорює залучення наукових установ до реалізації спільних проектів у межах наукового простору Європи.

Одним із важливих механізмів розвитку транскордонного співробітництва в умовах європейської інтеграції України є створення різних преференційних економічних режимів. Серед основних режимів, які використовувалися в Україні з метою сприяння інноваційного розвитку прикордонних регіонів та активізації їх зовнішньоекономічної діяльності, можна виділити створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) і територій пріоритетного розвитку (ТПР). Водночас у світовій практиці в цьому контексті також активно використовуються безмитні зони, технопарки та бізнес-інкубатори, які знайшли своє застосування і в Україні. Механізм дії таких режимів у транскордонних регіонах полягає у стимулюванні іноземного інвестування, освоєнні та впровадженні нових інноваційних технологій.

На територіях СЕЗ і ТПР, створених в українсько-польському та українсько-угорсько-словацькому транскордонних регіонах (СЕЗ «Яворів», СЕЗ «Курортполіс Трускавець», ТПР Волинської області, СЕЗ «Закарпаття») реалізовано низку інноваційно-інвестиційних проектів із залученням потужних іноземних інвесторів: «Ядзакі» (Японія), «Джебіл» (США), «Фольксваген-Єврокар» (Німеччина), «Кронспан» (Австрія), «Йоха» (Данія), «Дельфін» (Франція), «Ріксос» (Туреччина), «Церсаніт» і «Снежка» (Польща) тощо, кожний з яких зробив значний внесок у розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у межах відповідних транскордонних регіонів [2].

Отже, транскордонне співробітництво є ефективною формою економічної інтеграції регіонів. Вона виражається в системі господарських зв'язків, міжрегіональній кооперації в різних галузях економіки, насамперед в інноваційній сфері. Як один із засобів поживлення економічних процесів, транскордонне співробітництво потребує комплексного підходу з урахуванням адаптованого до особливостей України європейського та світового досвіду.

Список літератури

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво» – Режим доступу // www.rada.gov.ua.
2. Сосновська О.. Транскордонне співробітництво: Регіональний зріз / О. Сосновська. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/2015_54/37.htm

ТРАНСКОРДОННА КОНВЕРГЕНЦІЯ РЕГІОНІВ: ФЕНОМЕНОЛОГІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Віктор Валентинович Борщевський

д.е.н., доцент,

ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»,

м. Львів, Україна,

Катажина Каземирівна Куцаб-Бонк

к.е.н., викладач,

Вища державна техніко-економічна школа,
м. Ярослав, Польща

The main aspects of cross-border convergence of regions have researched. Background and outcomes of cross-border convergence have estimated. A key role for spread of cross-border convergence due to the development of cross-border markets have proved. Prospects of development of cross-border convergence have outlined according to modern stage of European integration.

Транскордонне співробітництво виступає вагомою ланкою міжнародного економічного співробітництва регіонів на сучасному етапі європейської інтеграції. Його дослідження набули значного поширення в працях представників різних наукових шкіл, починаючи з регіоналістів країн-членів ЄС, а також сусідніх із ними держав, включаючи Україну і завершуючи північноамериканськими та азійськими дослідниками.

Доволі актуальними вказані розвідки стали у країнах, що стикаються з проблемами вирівнювання пропорцій економічного розвитку по різні боки кордону, наприклад у Мексиці та США, Росії та Китаї (Японія), Іспанії та країнах Магрибу. Адже одним із основних завдань сучасного транскордонного співробітництва є згладжування нерівностей економічного розвитку регіонів, зумовлених наявністю кордонів.

У цьому сенсі основною метою транскордонного співробітництва можна вважати дифузю кордонів, яка забезпечує формування єдиного транскордонного простору у межах прикордонних територій кількох сусідніх держав. Наприклад, на думку М. Максимчука, «під час розвитку транскордонного співробітництва відбувається дифузія регуляторних моделей економічної діяльності, що призводить до змін у стереотипах господарської поведінки територіальних громад. Якщо норми сильно відрізняються, то в «зонах контакту», якими є транскордонні регіони, відбувається сутичка цивілізаційних принципів господарювання, передусім це стосується норм трудової етики. Тому можна стверджувати, що транскордонне співробітництво забезпечує трудову взаємодію різних економічних цивілізацій. Це може вилитись і в змішування трудових культур, і в трудову експлуатацію різних за ступенем економічних культур» [1].

Ключовим елементом об'єднаного транскордонного простору виступає спільний транскордонний ринок, який інтегрує в одне ціле всі економічні підсистеми транскордонного регіону. Завдяки його існуванню всі суб'єкти господарювання, які діють по різні боки кордону, отримують своєчасні сигнали про дефіцит або надлишок певних товарів у різних частинах транскордонного простору. І чим більш відкритим та інтегрованим є транскордонний ринок, тим ефективніше працює його інформаційний механізм, і тим швидше вирівнюються пропорції економічного розвитку у різних його ланках (у межах різних територіях та адміністративно-територіальних одиниць).

З цього приводу один із класиків теорії ринкової економіки А. Маршал відзначав, що «чим досконаліший є ринок, тим сильніша тенденція у всіх його пунктах у той самий момент платити за той самий предмет однаково ціну...» [2, с. 235]

Отже, основним індикатором успішності транскордонного співробітництва держав, насамперед тих, які мають різний рівень економічного розвитку, є наявність тенденцій до зближення, або міжрегіональної конвергенції. При цьому «під конвергенційними процесами,

в сучасному розумінні, прийнято розуміти взаємовплив і зближення рівнів розвитку соціокультурних та економічних систем країн та їх регіонів на шляху руху до побудови постіндустріального суспільства» [3, с. 145].

Водночас у транскордонному просторі конвергенція стосується сусідніх прикордонних територій, що знаходяться по різні боки кордону, формуючи при цьому спільний транскордонний регіон. Тобто транскордонна конвергенція виконує двояку функцію: з одного боку, вона є результатом розвитку транскордонного ринку, а з іншого – сама виступає основною умовою підвищення рівня інституціоналізованості транскордонного регіону та залучення додаткових інвестиційних ресурсів у його розвиток.

При цьому окремі дослідники відзначають, що, будучи процесом зближення в часі рівнів розвитку сусідніх регіонів різних країн, транскордонна конвергенція відіграє ключову роль у формуванні та розвитку єврорегіонів, транскордонних кластерів і транскордонних туристських регіонів [4].

Перспективи розвитку транскордонної конвергенції на сучасному етапі європейської інтеграції пов'язані з формуванням спільного безпекового та гуманітарного просторів у межах транскордонних регіонів, що поєднують ЄС із сусідніми європейськими країнами, включаючи Україну. У цьому разі транскордонна конвергенція виконуватиме функцію стимулювання інтеграційних процесів на основі зниження рівня трансакційних витрат у транскордонному та міждержавному співробітництві ЄС із країнами, які поділяють його цінності та прагнуть у перспективі долучитися до цього об'єднання.

Список літератури

1. Максимчук М. Транскордонне співробітництво як інститут розширення економічного простору України / Максим Максимчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://book.net/index.php?bid=17336&chapter=1&p=achapter/>
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.:...С.В.Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Академія, 2002. – 952с.
3. Яремчук Р. Оцінка розвитку ретроспективних конвергенційних та дивергенційних процесів в економіці Карпатського регіону / Просторовий розвиток регіону: соціально-економічні можливості, ризики і перспективи : монографія / Роман Яремчук. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2011. – 256 с. – С. 145-161.
4. Петрова Н. Роль конвергенції прикордонних територій в успішному транскордонному співробітництві / Надія Петрова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/30972/1/120.pdf/>

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Захарій Степанович Варналій

д.е.н., професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,

м. Київ, Україна

Proved that cross-border cooperation as part of state policy, now occupies quite an important place in the priorities of both social and economic development and European integration of Ukraine. Discovered state, problems and perspectives of institutional support for cross-border cooperation of border regions of Ukraine.

Транскордонне співробітництво (далі ТКС), як елемент державної політики, сьогодні займає достатньо важливе місце в системі пріоритетів соціально-економічного розвитку України та її регіонів [1-4]. На різних щаблях влади, починаючи від Президента України і закінчуючи органами місцевого самоврядування, дедалі активніше обговорюються існуючі проблеми та формулюються перспективні пропозиції щодо розвитку ТКС як на західному, так і південному кордонах. Водночас для України характерна ситуація, коли владні рішення

недостатньо повно враховують реальний стан справ у сфері ТКС. Це призводить до певної декларативності державної політики та її невідповідності інтересам і потребам відповідних інституцій і пересічних громадян, що здійснюють практичну реалізацію проектів транскордонного характеру.

Інституційне, зокрема інституційно-правове забезпечення, системи ТКС українських регіонів до цього часу ще не набуло свого завершеного вигляду. Незважаючи на те, що цю сферу регулює значна кількість як міжнародних, так і вітчизняних нормативно-правових актів (Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, до якої Україна приєдналася у 1993 році, Закон України «Про транскордонне співробітництво», Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки, Програма розвитку єврорегіонів та багато інших нормативно-правових активів, прийнятих вищими органами державного управління в Україні), основними проблемами їх взаємоузгодження та практичної реалізації залишаються:

- укорінена практика несумлінного виконання діючих законів і державних програм, неоднакове розуміння окремих нормативних положень як міністерствами та відомствами, так і місцевими органами державної влади;
- розпорошення регуляторних функцій, пов'язаних із розвитком сфери ТКС, між різними органами державної влади;
- збереження практики надмірного адміністративного впливу на регіональний розвиток, зокрема на його транскордонну складову;
- відсутність критеріїв оцінки ефективності ТКС, яка призводить до безсистемності при формуванні його нормативно-правового забезпечення і не дозволяє підпорядкувати усі законодавчі акти досягненню єдиної стратегічної мети;
- нечіткість виписаного механізму виділення та використання фінансових асигнувань на розвиток ТКС;
- практична відсутність уваги до таких форм сприяння ТКС, як правова, організаційна, інформаційно-аналітична, методична, маркетингова та ін.

Крім того, недоліками інституційного забезпечення функціонування системи сприяння розвитку ТКС у прикордонних регіонах України є те, що:

- державні органи влади центрального рівня, зокрема міністерства та відомства, у своїй нормотворчій діяльності об'єктивно не враховують ті проблеми та реальні процеси, які відбуваються у ТКС українських регіонів;
- місцеві органи державної влади та місцевого самоврядування, а також єврорегіони, що концентруються на обласному рівні, не володіють достатніми нормотворчими можливостями, оскільки адміністративна система України сьогодні настільки централізована, що регуляторні акти регіональної влади не можуть суттєво впливати на розвиток ТКС;
- самоврядні організації як елемент інституційного забезпечення системи ТКС взагалі фактично відсутні. Більшість громадян або не об'єднані в такі організації або не розраховують на серйозне сприяння з їхнього боку, вони позбавлені відповідних адміністративних і фінансових важелів впливу, а громадські організації працюють, насамперед, в режимі підрядників донорських організацій з виконання відповідних транскордонних проектів, виконуючи швидше квазіпідприємницьку функцію, аніж роль самоврядних інституцій.

Виходячи з вищеописаної ситуації, першочергові зусилля щодо подолання бар'єрів, існуючих на шляху розвитку ТКС українських прикордонних регіонів зі своїми партнерами з країн ЄС, а також надання транскордонній діяльності на рівні місцевих громад більш цивілізованих форм і сучасного динамізму, необхідно докладати за п'ятьма основними напрямками:

- 1) підвищення ефективності роботи МЗС і дипломатичного корпусу України у напрямі надання ТКС особливого статусу в політиці партнерства України з ЄС. Це

стосується як спрощення процедур отримання віз та перетину кордону для українських учасників, так і реалізації спеціальних програм, спрямованих на розвиток інфраструктури прикордонних територій. Крім того, на особливу увагу заслуговує необхідність суттєвого збільшення кількості навчально-освітніх проектів, що реалізуються в рамках політики сусідства ЄС і передбачають підвищення кваліфікації управлінських кадрів органів місцевого самоврядування та малих підприємницьких структур в українському прикордонні, а також здобуття нових, затребуваних на ринку спеціальностей для мешканців прикордонних районів нашої держави;

2) розвиток системи постійних партнерських відносин і ділових комунікацій між владою, бізнесом і громадськістю, з одного боку, та центральними, регіональними і місцевими органами влади – з іншого. Це дозволить конструктивно обговорювати та своєчасно долати ті проблеми, які чинять деструктивний вплив не лише на поглиблення ТКС прикордонних регіонів, але і на економічний розвиток України в цілому;

3) істотне збільшення ваги та значення навчально-освітньої компоненти у ТКС українських і сусідніх із ними регіонів країн ЄС, насамперед у частині адаптації мешканців українського прикордоння до нових вимог співпраці з європейськими партнерами в умовах сусідства нашої держави з Євросоюзом. До цієї роботи повинні активно залучатися як працівники місцевих органів державної влади та самоврядних інституцій, так і наукові установи та навчально-освітні заклади прикордонних регіонів, насамперед ті, які фінансуються з державного та місцевих бюджетів;

4) лібералізація економічної політики держави в цілому та її зовнішньоекономічної складової, зокрема. Насамперед це стосується спрощення процедур створення нових підприємств і зменшення фіскального і адміністративно-бюрократичного навантаження на їхню діяльність з метою повнішого розкриття підприємницького потенціалу й підвищення громадянської активності населення. Це дозволить створити сприятливий ґрунт для активізації транскордонного бізнесу і стимулюватиме формування нових громадських організацій у прикордонні, що супроводжуватиметься активізацією їхньої співпраці зі своїми закордонними партнерами;

5) проведення адміністративно-територіальної реформи з метою суттєвої децентралізації, спрямованої на приведення бюджетної системи та системи організації влади в Україні до європейських стандартів, що ґрунтуються на принципах субсидіарності та солідарності.

Список літератури

1. Варналій З.С. Інституційні засади та організаційні механізми політики регіонального розвитку: завдання реформ європейського зразка / З.С. Варналій, Р.Р. Білик // Збірник наукових праць [Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України] (випуск 3 (107)) «Регіональна політика в Україні: сучасний стан та стратегія реформування». – Львів, 2014. – С.3-11.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / за редакцією З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
3. Мікула Н.А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія / Надія Анатоліївна Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
4. Транскордонне співробітництво – стратегічний ресурс розвитку прикордонних територій України / [Борщевський В. В., Васильців Т. Г., Волошин В. І., Мокій О. А.]. — Львів. : Інститут міжнародних економічних досліджень, Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові, 2008. — 106 с.

РОЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Ірина Анатоліївна Василенко,

к.е.н., доцент,

ПВНЗ «Європейський університет»,

м. Черкаси, Україна

Analyzed the importance of cross-border cooperation of local communities. The main problems and shortcomings in the implementation process. The analysis of successful projects cross-border cooperation.

Загальновизнаний підхід, при якому транскордонне співробітництво передбачає спільні дії держав-сусідів, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між їх територіальними громадами, місцевими і регіональними органами державної, зокрема, виконавчої влади у межах компетенцій, визначених їх національним законодавством [1].

Водночас, позиція науковців, при якій транскордонне співробітництво розглядається з позиції міжрегіонального підходу, в умовах нинішніх тенденцій та геополітичних змін, не виправдана.

Крім того, в Європейській рамковій конвенції «Про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами Ради Європи» у визначенні терміна «територіальні громади або влади» говориться про те, що до таких належать не тільки ті, що діють на регіональному рівні, а й ті, що утворюються на місцевому рівні [2].

Стратегічна мета транскордонного співробітництва полягає у його спрямованості на гармонізований комплексний розвиток територій та поглиблення їх участі в міжнародних інтеграційних процесах. Тому, на нашу думку, у розвитку сучасного транскордонного співробітництва основну роль повинні відігравати місцеві органи самоврядування і територіальні громади прикордонних адміністративно-територіальних одиниць цих країн.

В умовах реформи місцевого самоврядування, яка передбачає децентралізацію влади та надання більшої самостійності органам місцевого самоврядування, зокрема й щодо залучення та використання фінансових ресурсів, по-новому розглядається роль територіальних громад у забезпеченні транскордонного співробітництва.

Водночас перед місцевим самоврядуванням постали виклики, які потребують ефективного та швидкого реагування:

- економічна неспроможність переважної більшості територіальних громад, органів місцевого самоврядування щодо здійснення власних і делегованих повноважень;
- недостатність ресурсів у бюджетах розвитку територіальних громад для інвестицій у інфраструктуру;
- криза комунальної інфраструктури, загрозлива зношеність теплових, водно-каналізаційних, водопостачальних мереж і житлового фонду;
- відсутність чіткого розподілу повноважень між рівнями, органами та посадовими особами місцевого самоврядування;
- відчуженість органів місцевого самоврядування від населення та їх корпоратизація, закритість і непрозорість діяльності, неефективне використання комунальної власності, земельних ресурсів, корупція, патерналізм у відносинах з населенням;
- криза кадрової політики, системи підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації посадових осіб, службовців органів місцевого самоврядування, депутатів місцевих рад;
- нерозвиненість незалежного суспільного сектору соціальних ініціатив і соціальної економіки з виробництва соціальних, культурних, побутових, інформаційних та інших послуг для населення;
- невикористання ресурсного потенціалу цього сектору у місцевому розвитку;

- нерозвиненість форм прямої демократії, відсутність у жителів навичок безпосередньої участі у вирішенні питань місцевого значення;
- соціальна дезінтегрованість територіальних громад і неспроможність жителів до солідарних дій із захисту своїх прав і відстоювання інтересів у співпраці з органами місцевої влади та досягненню спільних цілей розвитку спільнот;
- складна демографічна ситуація у більшості територіальних громад і погіршення кількісних та якісних параметрів людських ресурсів. [3].

При цьому варто проаналізувати досвід європейських країн, які мають численні приклади територіальної самоорганізації громад для розв'язання спільних проблем транскордонної території. Більшість проектів транскордонного співробітництва засновані саме на взаємодії територіальних громад та органів місцевого самоврядування.

Успішною показала себе практика самоорганізації громад в Україні в рамках спільного проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, зорієнтований на громаду», метою якого в III фазі є:

- розбудова спроможностей місцевих громад і представників влади у впровадженні місцевого розвитку, зорієнтованого на громаду, запровадженні місцевого планування за участі громад, наданні громадських послуг, відновленні базової соціальної та комунальної інфраструктур, а також розвитку малого фермерського бізнесу;
- заохочування енергетичного планування й ефективного використання енергії, використання інноваційних технологій та проведення кампаній з підвищення обізнаності у сфері енергоефективності
- поширення передових практик і знань щодо мобілізації громад та управління за участі громад через національний ресурсний центр і сприяння розвитку політики щодо місцевого самоврядування, поступу децентралізації та регіонального розвитку;
- внесення методології підходу до місцевого розвитку, зорієнтованого на громаду, до навчальних планів та програм вищих навчальних закладів [3].

У результаті реалізації проекту очікується, що місцеві громади й органи влади поліпшать здібності до місцевого планування за участі громад, спільного прийняття рішень та запровадження сталих місцевих ініціатив.

Поширеність методології проекту на всі регіони України, залученість понад 200 районів, 1000 сіл та 15 міст із загальним фондом фінансування в межах проекту 23.8 млн. євро (EU: 90%). Станом на 1.04.2016 р. на території України реалізується 1946 мікропроектів на засадах самоорганізації громад [4].

Отже, європейська практика та вітчизняний досвід самоорганізації територіальних громад свідчить про необхідність поширення цієї практики на транскордонне співробітництво, розвиток якого можливий, на нашу думку, саме на основі локалізованих мікропроектів, які конкретно зорієнтовані на розв'язання спільної проблеми.

Список літератури

1. Транскордонне співробітництво Україна-ЄС: стан, проблеми та перспективи – [Електронний ресурс] // Аналітична довідка. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/Juli2009/34.htm>.
2. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. – [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_106
3. Короткий огляд реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні – [Електронний ресурс] // Інститут громадянського суспільства. – Режим доступу: <http://www.csi.org.ua/korotkyj-oglyad-reformy-mistsevogo-sam/#sthash.YEORTMJU.dpuf>.
4. Про проект – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт спільного проекту ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду». – Режим доступу: <http://cba.org.ua/>

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНІВ

Оксана Миколаївна Верстяк

к.е.н., доцент,

Богдана Миколаївна Короп

к.е.н., ст.викладач,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,

м. Чернівці, Україна

The problem of identifying the mechanisms of ensuring the competitiveness of cross-border regions is analyzed. In the article it is developed the peculiarities of scenario forecasting of border regions to be used for the decision making in social and economic development of border regions.

Формування стратегій соціально-економічного розвитку регіонів є важливим інструментом забезпечення їхньої конкурентоспроможності та реагування на сучасні цивілізаційні зміни. У сучасних науково-практичних розробках зростає необхідність актуалізації формування стратегій соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів, що зумовлюється такими факторами:

- диспропорційність соціально-економічного розвитку прикордонних територій;
- наявність кордону як бар'єра для соціально-економічного розвитку регіону;
- контактність територій, що дозволяє акумулювати додаткові ресурси та можливості для їх розвитку;
- необхідність проведення аналізу ризиків наявності прикордонних територій із суміжними країнами для безпеки національних інтересів країни.

19 областей України є прикордонними та мають можливість розвитку співпраці із 7 транскордонними країнами-партнерами. Проте аналіз існуючих регіональних стратегій підтверджує застосування ідентичних підходів до всіх регіонів незалежно від їхнього прикордонного розміщення. У більшості стратегій транскордонному потенціалу регіонів приділяється недостатньо уваги або пріоритети розвитку регіонів розглядаються під одним кутом зору без узгодження із пріоритетами суміжних регіонів транскордонних партнерів. Викликом на цю ситуацію стало формування вперше в українській практиці таких спільних транскордонних стратегій розвитку:

- Стратегія розвитку транскордонного співробітництва «Карпати 2004 – 2011»;
- Польсько-українська стратегія транскордонного співробітництва на період 2007–2015 р.;
- Стратегія розвитку українсько-словацького транскордонного співробітництва до 2020 р.;
- Стратегія транскордонного співробітництва Люблінського воєводства, Львівської області, Волинської області та Брестської області на 2014-2020 роки.

Урахування транскордонних чинників при розробці стратегій соціально-економічного розвитку регіонів відповідає новій парадигмі регіональної політики, яка передбачає не формальний перерозподіл ресурсів від розвинених до периферійних регіонів, а дозволяє передусім підвищувати конкурентоспроможність регіону. Контактність прикордонних територій дозволяє об'єднати зусилля для розв'язання спільних проблем і більш ефективно досягати реалізації спільних інтересів.

У той же час для формування життєздатних стратегій розвитку прикордонних регіонів, активізації потенціалу їхнього розвитку та забезпечення конкурентоспроможності доцільним є застосування сценарного підходу. Така теза закладена в основу сучасних напрацювань щодо соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів, зокрема у працях Королюка Ю.Г., Кифяка В.Ф., Лучик В.Є., Лучик С.Д. тощо.

Роль сценарного аналізу в методології управління регіональними системами визначена його особливостями, головною із яких є здатність до зниження невизначеності

завдяки відображенню можливих шляхів розвитку подій. Зазначене дозволяє працювати як на випередження негативних наслідків, так і на забезпечення реальної працездатності стратегій регіонального розвитку за будь-яких ендо- чи екзогенних обставин. Не менш важливо й те, що сценарний метод дозволяє створювати моделі, адекватні об'єкту дослідження, і відображати його у вигляді, доступному для розуміння споживачам без ґрунтовної математичної підготовки [1].

Перевага методу сценарного підходу до прогнозування розвитку регіональних систем визначається у проектуванні неальтернативних уявлень про її майбутнє. Це означає, що майбутнє неможливо передбачити однозначно, а розвиток є невизначеним і не завжди до кінця зрозумілим процесом. Розробка сценарію розвитку передбачає детальний опис прогнозного фону, об'єкта прогнозування, виявлення й оцінку взаємозв'язків, причин і наслідків. Сценарний підхід може застосовуватися як для аналізу системи та її складових елементів, так і зовнішнього впливу середовища на систему [3, с. 49]. Разом з тим, як зазначає Корольок Ю.Г., необхідно розглядати чотири аспекти сценарного аналізу прикордонних регіонів, а саме: аспект об'єкта дослідження, аспект оточуючого (зовнішнього) середовища, аспект використаних підходів до моделювання (формалізації) об'єкта дослідження й аспект підсистеми управління об'єктом (його керуваність) [1].

Отже, подальших наукових розробок потребує питання концептуальних підходів щодо транскордонного співробітництва з питань формування сценаріїв соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів. Побудова даної концепції розвитку повинна базуватись на єдності таких принципів стратегічного мислення, як «узгодженості цілей», «задоволеності всіх учасників», «розвитку» та «комплексності».

Список літератури

1. Кифяк В. Ф. Розвиток туризму як один із сценаріїв покращення соціально-економічного стану Чернівецької області / В. Ф. Кифяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2015. – Вип. II (58).. – С. 67-81.
2. Корольок Ю. Г. Особливості сценарного прогнозування соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів // Державне управління: удосконалення та розвиток. - 2015. - №10. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=903>.
3. Лучик В. Є. Методологія сценарного прогнозування соціального та економічного розвитку регіонів / В. Є. Лучик, С. Д. Лучик // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2015. – Вип. III (59). Економічні науки. – С. 40-51.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ ТА РУМУНІЇ У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГОВИХ ОЦІНКАХ

Любов Дмитрівна Водянка

к.е.н, доцент,

Зоряна Ігорівна Кобеля

к.е.н, доцент,

Наталія Василівна Філіпчук

к.е.н, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The article explores the trends of ukrainian and romanian competitiveness development, based on competitiveness ratings, that are calculated both by governmental and non-governmental world institutions. The main problems, that hinder and slow down the development of competitiveness were discovered, the positions of Ukraine and Romania in world ratings were analysed, the recommendations for intensification of country`s competitive postions in general were provided.

Вихід національних економік із кризи спонукає до пошуку ефективних інструментів активізації виробничої діяльності на основі модернізації потенціалу підприємств. За

нинішніх світових умов визначальним чинником конкурентоспроможності виступає активна реалізація інноваційної політики держави в національній економіці, що повинно знайти своє продовження в підвищенні інноваційного потенціалу підприємств, їх спроможності до переходу на вищий рівень функціонування, розширення випуску продукції з інноваційними характеристиками та зміцненні конкурентоспроможності на вітчизняному та зарубіжних ринках.

Динамізм економічного розвитку, що спостерігається останніми роками, свідчить про те, що серед основних чинників підвищення конкурентоспроможності країн визначальним є впровадження ефективних механізмів реалізації інноваційної політики. Про це свідчать і дані глобального рейтингу конкурентоспроможності країн. На сьогоднішні у світі існує безліч рейтингів конкурентоспроможності, що розраховуються як державними, так і недержавними світовими інституціями. Найпоширеніші з них:

- індекс глобалізації (KOF, Index of Globalization);
- глобальний індекс миру (Global Peace Index GPI);
- індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business index);
- економічної свободи (Index of Economic Freedom);
- індекс свободи преси (Press Freedom Index);
- індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index);
- індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI);
- індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI);
- глобальний інноваційний індекс (The Global Innovation Index).

Дослідження такої інформації дозволило визначити місця України та Румунії у міжнародних рейтингах (табл. 1) та проаналізувати характер виявлених процесів і закономірностей.

Таблиця 1

Україна та Румунія в міжнародних рейтингових оцінках

№ п/п	Міжнародні глобальні індекси	Позиції країн у 2014-2015 рр.	
		Україна	Румунія
1	Індекс глобалізації (207 країн)	47	37
2	Глобальний індекс миру (162 країни)	150	26
3	Індекс легкості ведення бізнесу (189 країн)	83	37
4	Індекс економічної свободи (178 країн)	162	61
5	Індекс свободи преси (180 країн)	129	52
6	Індекс глобальної конкурентоспроможності (140 країн)	76	59
7	Індекс сприйняття корупції (167 країн)	130	58
8	Індекс розвитку людського потенціалу (188 країн)	81	52
9	Глобальний інноваційний індекс (141 країна)	64	54

Складено авторами на базі [1-9]

Усі наведені індекси свідчать про те, що Україна тривалий час перебуває у стані економічної, політичної та соціальної нестабільності. Наразі почали здійснювати певні кроки у просуванні нашої держави у міжнародних рейтингах. Про це згадується у Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [10].

Щодо рейтингових позицій Румунії, то вона перебуває у «золотій середині», однак загалом для просування в міжнародних рейтингах обом країнам необхідними є такі заходи:

- детальне вивчення методології міжнародних рейтингів та вироблення концепції змін, необхідних для коригування найгірших позицій, де це можливо;
- ефективна антикорупційна політика - один з найскладніших напрямів, оскільки саме високий рівень корупції є перешкодою для поліпшення позиції України майже в усіх рейтингах;
- здійснення дерегуляції податкової реформи, підвищення захисту права власності як запорука посилення позицій у таких рейтингах, як Індекс легкості ведення бізнесу, Індекс

економічної свободи, Глобальний індекс конкурентоспроможності, Глобальний інноваційний індекс тощо;

- проведення ефективної політики просування України та Румунії на міжнародній арені – від вітчизняного експорту та культурних цінностей;

- виділення «точок зростання», які мають інноваційну спрямованість, і посилення розвитку та підтримки інноваційного підприємництва.

Просування України та Румунії у міжнародних рейтингах не повинно стати самоціллю, а лише додатковою опцією для позиціонування у світі та покращення інвестиційної привабливості.

Список літератури

1. Звіт з глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>
2. Глобальний інноваційний індекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>
3. Глобальний індекс миру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2015/06/Global-Peace-Index-Report-2015_0.pdf
4. Індекс економічної свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/>
5. Індекс глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2015/03/04/rankings_2015.pdf
6. Індекс легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB10-FullReport.pdf>
7. Індекс сприйняття корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iaac.int/images/news/2016/Corruption_Perceptions_Index_2015_report.pdf
8. Індекс розвитку людського потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/2015-report>
9. Глобальний інноваційний індекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/GII-Home>
10. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Оксана Володимирівна Гаврилюк

к.е.н., доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

We have reviewed potential factors that determine competitiveness of the Ukrainian economy. Also, we have determined conceptual underpinnings for its implementation in the long term.

Конкурентоспроможність національної економіки являє собою здатність національних економічних суб'єктів витримувати конкуренцію на світових ринках завдяки створенню в країні таких умов господарювання, що забезпечують їй можливість підвищувати інноваційну активність і ефективність, досягати високого рівня добробуту та національної безпеки.

З'ясування місця України в системі сучасних світогосподарських відносин показує, що країна має достатній потенціал економічного розвитку, який поки не використовується належно. Так, упродовж 2005-2014 років економічне зростання в Україні характеризувалося нестабільністю, істотним (порівняно з максимальним рівнем 2006-2007 рр.) зниженням реальних темпів у 2008 р. і кризовим зниженням у 2009 і 2013-2015 роках.

Аналітична оцінка функціонування зовнішньоекономічного сектору України вказує на високий ступінь залежності від зовнішньої торгівлі та інших факторів, що впливають на стан зовнішньоекономічної безпеки. У більшості збалансованих економік показники відкритості перебувають на рівні приблизно 20,0-35,0% ВВП, в Україні вони коливаються біля позначки

50,0%. Також іноземні інвестори протягом останніх років уповільнили інвестування в економіку України у зв'язку з воєнними діями на Сході України, анексією Криму, посиленням ризику розбалансування платіжного балансу, втратою ринків збуту, зниженням міжнародними рейтинговими агентствами кредитних рейтингів України.

Моніторинг стану наукового потенціалу, фінансового забезпечення, результативності наукової й інноваційної діяльності в Україні вказує на скорочення кількості організацій та науково-технічних працівників, що брали участь у виконанні наукових і науково-технічних робіт, у 2014 р. на 33,8% та 35,8% відповідно порівняно з 2005 р. Також, усупереч світовим тенденціям, в Україні відбувається скорочення витрат на ННТД: наукоємність ВВП у 2014 р. становила 0,68% (порівняно з 2013 р. знизилась на 0,09% та на 0,49% проти рівня 2005 р.), зокрема частка фінансування ННТД за рахунок коштів державного бюджету у 2014 р. знизилась до 0,26 проти 0,33% - у 2012-2013 роках. За критеріями Світового банку, такий рівень наукоємності ВВП України нижчий за критичний (0,9%) і вказує на тенденцію деградації економіки та перетворення її на сировинну і слаборозвинену, створює загрози деіндустріалізації економіки та втрати позицій на світових ринках промислової продукції.

Аналіз інноваційної діяльності у промисловості України свідчить про її нестабільність протягом 2005-2014 років. Так, з 2005 р. до 2012 р. в Україні збільшувалось число промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю. Починаючи з 2013 р., їх кількість зменшується і в 2014 р. інноваційно активними були 1609 промислових підприємств або 16,1% від їх загальної кількості по Україні проти 1715 підприємств - у 2013 р. та 1758 - у 2012 р. відповідно. Обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2014 р. склав 25,7 млрд. грн., скоротившись на 28,5% порівняно з 2013 р. та на 29,0% проти рівня 2012 р.; в цілому ж, порівняно з 2005 р. обсяг реалізації інноваційної продукції промисловими підприємствами України зріс лише на 2,7%. Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції знизилась з 6,5% у 2005 р. до критично низького значення - 2,5% у 2014 р. Протягом 2005-2014 рр. обсяг експорту інноваційної продукції у 2013 р. (було зафіксовано максимальне значення показника) збільшився лише на 28,5% порівняно з 2005 р., а за підсумками 2014 р. було зафіксоване рекордне зниження обсягів експорту інновацій - на 40,0% проти рівня 2005 р. Тобто, можемо констатувати практичну відсутність позитивної динаміки та орієнтації на постійне впровадження інновацій як пріоритету стратегії розвитку підприємств та країни в цілому.

У цьому контексті цілком слушна позиція С.С. Ніколенко та О.В. Лозової [1], які вважають, що національна стратегія побудови моделі соціально-економічного розвитку України має складатися з трьох етапів, пов'язаних з реальним станом економіки, наявними соціально-економічними проблемами та майбутнім соціально-економічним зростанням.

Перший етап можна назвати "антикризовим", або "санаційним", у ході якого потрібно розв'язати найбільш гострі проблеми, адже без цього неможливий подальший позитивний розвиток країни загалом (подолання масової бідності, створення середнього класу, нових робочих місць, реформування пенсійного забезпечення та міграційна політика). Серед пріоритетів першочергових реформ варто відзначити: антикорупційну; судову реформу й реформу правоохоронних органів; децентралізацію та реформу державного управління; податкову реформу; дерегуляцію та розвиток підприємництва; реформу системи безпеки й оборони. Також їх варто доповнити зменшенням енергозалежності та популяризації України у світі. На другому етапі, який можна назвати побудовою "соціально відповідальної держави", має відбутися поліпшення рівня та якості життя населення та конкурентоспроможності країни. На третьому етапі треба сформувати власну інноваційну національну модель соціально-економічного розвитку. Окрім цього, особливого значення для країни набуває активна участь у міжнародному поділі праці та інтеграційних процесах шляхом ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності як важливого фактору трансформації та зростання економіки.

Список літератури

1. Ніколенко С.С. Особливості побудови національної моделі соціально-економічного розвитку України [Текст] / С. С. Ніколенко, О. В. Лозова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. - 2013. - № 1. - С. 66-73.

ЗНАЧЕННЯ УНІВЕРСИТЕТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Зоя Іванівна Галушка

д.е.н., професор,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The role and importance of higher education institutions in ensuring the competitiveness of the national economy is defined. We analyze Ukraine's place in the ranking of global competitiveness in terms of coverage of higher education, evaluation and business cooperation between universities in research and development, the availability of scientists and engineers, the number of patent applications, an indicator of Global Innovation Index

Розвиток ринкових відносин в Україні об'єктивно змінює роль і значення вищих навчальних закладів: примушує пристосовувати їхню діяльність до потреб ринку, бути лідерами у забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки, нести відповідальність перед суспільством за якість підготовки фахівців, їх відповідність сучасним вимогам розвитку економіки, а також за ефективність використання бюджетних коштів.

Сучасні оцінки діяльності університетів України зосереджуються не лише на визначенні якості освітніх послуг, а й на розрахунках впливу університетів на економічний розвиток шляхом: порівняння надходжень і витрат університетів з урахуванням співвідношення фінансування з державних і приватних джерел, структури витрат на освіту та частки вузів у ВВП країни; характеристики університетів як роботодавців з оцінкою кількості зайнятих в університеті та робочих місць, рівня зайнятості серед випускників університету; урахування інновацій, включаючи проведення інноваційних наукових досліджень та впровадження їх результатів, створення інноваційної екосистеми, платформ для взаємодії інвесторів і дослідників тощо; позиціонування університетів як фактора розвитку регіону чи міста з аналізом впливу на зайнятість, розвиток місцевого малого та середнього бізнесу, приваблення у регіон студентів, відвідувачів заходів, які організовує університет, сприяння розвитку місцевої громади [3].

У рейтингу Глобальної конкурентоспроможності зі 140 країн Україна займає 79 місце, у тому числі за показником охоплення вищою освітою – 14 місце, за оцінкою співпраці університетів та бізнесу у галузі досліджень та розробок – 74 місце; за наявністю учених та інженерів – 29 місце, за кількістю патентних заявок – 50 місце [3]. За показником Глобального інноваційного індексу України у 2015 р. Україна займає 64 місце, витрати на освіту складають 6,7 % від ВВП (18 місце у рейтингу). Чисельність випускників технічних спеціальностей складає 25,6% (20 місце), витрати на дослідження та розробки – 0,8 % від ВВП (44 місце); Індекс Гірша (кількість цитувань) – 43 місце. У рейтингу інноваційних країн (Bloomberg) у 2015 р. Україна зайняла 33 місце. Частка коштів державного бюджету у структурі фінансування університетів складає 69% [2]. Загальні витрати на вищу освіту в Україні у 2014 році становили 2,9 % ВВП, державні видатки – 1,8 % [1]. Вищі навчальні заклади на 69 % освоювали кошти державного бюджету та на 31% недержавного сектору[2]. Надходження коштів українських університетів практично на 100% складаються лише з державного фінансування та плати за навчання.

Витрати університетів України складаються на: 67,7 % із державних коштів, 1,1 % – коштів приватних фірм і 31,2 % – витрат домогосподарств. Із них: 90,2 % (або 30 422 939,2 тис. грн) пішли на послуги у сфері освіти; 0,9 % – на адміністративні послуги: комунальні, фінансові, відрядження, будівництво та ремонт (капітальні витрати); 4,7 % – на послуги харчування; 1,7 % – на фінансові послуги (трансферти населенню, стипендії, субсидії, поточні трансферти, капітальні трансферти); решта – на інвентар, підручники та канцелярські товари, медичні та транспортні послуги [2].

У 2014 році ВНЗ України закінчили 484482 особи, з них 27,7 % отримали направлення на роботу. Разом з тим, існує невідповідність структури підготовки фахівців потребам ринку

праці призводить до труднощів при працевлаштуванні молоді та зростання молодіжного безробіття. За даними Державної служби зайнятості станом на 1 липня 2015 року кількість осіб, які мали статус безробітного та які зареєструвались у Державній службі зайнятості, впродовж року з дня закінчення вищих навчальних закладів, становила 5,4 тис. Із загальної кількості випускників ВНЗ більше третини мали освітньо-кваліфікаційний рівень молодшого спеціаліста, кожен четвертий – спеціаліста, 18 % – магістра та майже 19 % – бакалавра. Кожен третій безробітний із числа випускників вищих навчальних закладів отримав освіту за напрямом «економіка, комерція та підприємництво», 15 % навчалися за напрямом підготовки «інженерія», майже кожен десятий – за напрямом «право», за напрямками підготовки «медицина» та «гуманітарні науки» мали освіту по 7 % випускників [3].

Значною мірою ця проблема пов'язана з якістю освіти. По-перше, від якості людських ресурсів залежить рівень розвитку країни та її глобальної економічної конкурентоспроможності. По-друге, якість освіти набуває все більшого значення у забезпеченні конкурентоспроможності випускників вищої школи на ринку праці.

Велике значення має розвиток форм взаємодії бізнесу і вищих навчальних закладів: створення наукових лабораторій, центрів ноу-хау, парків; співпраця закладів з підтримки підприємництва з університетами; створення фонду досліджень (співфінансування бізнесу); розробка навчальних програм; оцінювання якості підготовки фахівців тощо.

Отже, стоїть питання щодо підвищення якості освіти. Відповідно до рішення Берлінської декларації, прийнятої 19 вересня 2003 року міністрами освіти країн-учасниць Болонського процесу, ENQA розробила «Стандарти й рекомендації для гарантії якості вищої освіти в європейському просторі вищої освіти»[4]. Цей документ має стати основою для побудови систем внутрішньої й зовнішньої оцінки й гарантії якості освіти й акредитації в Україні.

Список літератури

1. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року. Статистичний бюлетень/Державна служба статистики України. – К., 2015. – С. 72, 90.
2. Україна на міжнародному ринку освітніх послуг вищої освіти: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Національний інститут стратегічних досліджень.
3. Роль університетів в економічному розвитку міст, регіонів, країни. Звіт III національного форуму «Бізнес і університети», 22–23 жовтня 2015 року у м.Києві /Укладач звіту: Янковська О., Зінченко А.; За редакцією: Саприкіної М. – 36 с.
4. Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.enqa.eu/files/ESG_3edition%20\(2\).pdf](http://www.enqa.eu/files/ESG_3edition%20(2).pdf)

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ

Інна Володимирівна Заблодська

д.е.н., професор,

Інститут економіко-правових досліджень НАН України,

м. Київ, Україна

Analyzed scientific methods of interregional cooperation, the essence of development and adjustment of regulatory support interregional (cross-border) cooperation.

Сучасні виклики, що постають перед Україною, зумовлюють необхідність пошуку нових форм і підходів до управління регіональним розвитком. Ефективність реалізації державної регіональної політики у сучасній Україні залежить від використання відповідних організаційно-правових форм, що стимулюють громадську й економічну активність, розвивають і підтримують підприємницьку ініціативу на рівні регіонів України для

вирішення нагальних соціально-економічних проблем. У цьому зв'язку, на перше місце виходить використання міжрегіонального співробітництва (взаємодії, партнерства), яке сприяє розвитку внутрішнього ринку, посилює економічну та соціальну єдність країни, підвищує ефективність використання спільних природних ресурсів та виступає альтернативою конкуренції. Вона, на відміну від співробітництва, сприяє суперництву між суб'єктами ринкової економіки за найліпші умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо. Ці обставини зумовлюють необхідність розвитку науково-методичного та правового забезпечення активізації міжрегіонального співробітництва й поєднання його із завданнями розвитку регіонів України у межах нової регіональної політики, яка передбачає співробітництво з регіонами (містами)-сусідами.

Науково-методичне забезпечення міжрегіонального співробітництва – це сукупність сучасних інструментів (форм, методів, підходів, політик, концепцій стратегій, нормативно-правових актів), а його активізація передбачає визначення та впровадження Сучасних/новітніх організаційних форм, які є складовими інфраструктури міжрегіонального співробітництва. До сучасних організаційних форм міжрегіонального співробітництва можна віднести: кластери, міські агломерації, регіональні мережі, транспортні коридори, міжрегіональні союзи промисловців, міжрегіональні асоціації підприємців, міжрегіональна корпорація, регіональні угоди і проекти, єврорегіони тощо, які сприяють прискоренню обігу матеріальних, фінансових, інформаційних, трудових ресурсів регіонів і підвищення ефективності їх використання завдяки застосуванню переваг та можливостей сучасних організаційних форм міжрегіонального (транскордонного) співробітництва. Наприклад, об'єднання у кластери дозволяє кожному з учасників одержувати переваги від ефекту синергії, а також отримати підвищені продуктивності за рахунок зниження витрат. Міські агломерації, які формуються біля великих міст і в промислових регіонах (створюючи субрегіони), можуть виступати в якості загальних об'єктів інвестицій. Регіональні мережі сприяють зміцненню зв'язків між регіонами, де розташовані представництва підприємств, компаній. І таке інше. До об'єктів інфраструктури міжрегіонального співробітництва відносять: регіональні агентства розвитку, логістичні центри, інформаційні бізнес-центри, торгово-промислові палати, виставкові (ярмарочні) підприємства тощо. Саме створення та функціонування сучасних організаційних форм на їх основі дозволить активізувати міжрегіональне співробітництво за рахунок посилення виробничо-транспортно-інформаційних зв'язків між об'єктами інфраструктури.

Оцінюючи стан міжрегіонального співробітництва на сучасному етапі розвитку України, зазначимо, що домінування протягом тривалого періоду постачальницько-збутових економічних відносин між регіонами зумовило формування в основному трогових зв'язків як найпростішої форми міжрегіонального короткострокового співробітництва [1,2]. Активізація міжрегіонального співробітництва у довгостроковому періоді, передбачає формування та реалізацію стратегій і програм міжрегіонального (транскордонного) співробітництва, які мають завбачувати використання новітніх організаційних форм і визначити основні завдання їх функціонування. Як свідчить практика, у багатьох стратегіях регіонального розвитку спостерігається відсутність чітко визначених пріоритетів і домінант у розвитку міжрегіонального співробітництва, не кажучи про використання новітніх організаційних форм.

Напрямом активізації міжрегіонального співробітництва має бути розвиток і коригування нормативно-правового забезпечення міжрегіонального (транскордонного) співробітництва, розробка пропозицій щодо удосконалення діючого законодавства та покращення обліку і контролю через упровадження системи моніторингу міжрегіонального та транскордонного співробітництва. Особливе місце у сучасних організаційних формах міжрегіонального співробітництва займають єврорегіони. Сьогодні це одна з найбільш поширених форм розвитку транскордонної співпраці в ЄС та розв'язання проблем раціонального використання спільних ресурсів. З цього приводу потребує більш глибокого дослідження досвід, проблеми та перспективи розвитку форм торгово-економічної інтеграції

у межах Митного союзу, Єдиного економічного простору та Євросоюзу. Виявлення вигідних організаційних форм співробітництва дозволить сприяти зменшенню витрат України під час інтеграції та усуненню шкоди українській економіці.

Значного імпульсу транскордонному співробітництву надасть інформаційна підтримка цього процесу, яка має бути сформована у відповідну інформаційну інфраструктуру, розвиток якої зумовлений слабкістю зв'язків між регіонами-учасницями. Сучасна реінтеграція, перш за все, має ґрунтуватися на формуванні міцної інформаційної інфраструктури, яка мусить запровадити регіональну систему моніторингу й оцінки ефективності реалізованих програм і стратегій розвитку єврорегіонів.

У зв'язку з цим розвиток науково-методичних і правових положень інфраструктурного забезпечення активізації міжрегіонального співробітництва постає дуже актуальним і своєчасним, виникає нагальна потреба у визначенні організаційних форм, які сприяли б активізації співробітництва регіонів і міст не тільки України і побудови карти виробничо-транспортно-інформаційних зв'язки між об'єктами інфраструктури.

Список літератури

1. Розвиток міжрегіонального співробітництва: [монографія] / І.В. Заблодська, О.М. Татарченко, А.С. Алексєєв, А.В. Сивоконь. – Чернігів : Десна Поліграф, 2015. – 152 с.
2. Домінанти політики міжрегіонального інноваційного співробітництва: монографія / І.В. Заблодська, Ю.В. Завойських, С.О. Бурбело, М.С. Кроленко. – Чернігів: Десна Поліграф, 2015. – 152 с.

РОЛЬ РЕКЛАМИ У ФУНКЦІОНУВАННІ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД

Анжела Іванівна Ігнатюк

д.е.н., професор,

Марина Валеріївна Соболева

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,

м. Київ, Україна

An important task is to generalize approaches to determine the impact and relationship between advertising and competitive environment, consumer demand and its elasticity, consumer welfare, the pricing, barriers to entry the industry and the conditions of formation of market power.

Сучасна економіка характеризується складністю та неоднозначністю усіх процесів, оскільки розвивається в умовах нестабільності, невизначеності, непередбаченості і ризиковості. Це зумовлює необхідність підвищення уваги та вивчення впливу на її процеси різноманітних факторів, які дозволяють глибше усвідомити структурний взаємозв'язок між економічними процесами та знайти механізми впливу й ефективні шляхи їх удосконалення.

У ринкових умовах одним із таких факторів виступає реклама. Причому, окрім її маркетингового змісту, реклама відіграє особливу роль у функціонуванні ринку. Актуальним є визначення впливу реклами на ціни, рівень продажів, конкурентне середовище галузі, споживчий попит та його еластичність, добробут споживачів, бар'єри входу в галузь та умови формування ринкової влади.

1. Вплив реклами на ціни. Існуючий між рекламою та ціною продукції зв'язок можна пояснити за допомогою таких аспектів: 1) реклама оплачується споживачами, які купують товар, як одна зі складових витрат компанії. І хоча витрати на рекламні цілі зазвичай дуже малі у порівнянні із загальним оборотом підприємства, вони можуть збільшити ціну деяких товарів; 2) реклама є лише одним з елементів системи масового збуту. Ця система дозволяє багатьом виробничим компаніям організувати масове виробництво продукції, а тривалий і безперервний цикл масового виробництва знижує собівартість одиниці продукції. Потім це

зниження собівартості за рахунок організації масового виробництва може бути перенесено на споживчий ринок у вигляді більш низьких цін. У цьому випадку реклама непрямо виступає як фактор зниження рівня цін; 3) прийоми організації рекламної і збутової діяльності для різних ринкових структур значно різняться, – з цієї причини їх вплив на ціни також різний; 4) у сфері цінової конкуренції реклама чинить тиск на ціни у бік їх зниження; у сфері ж нецінової конкуренції реклама має тенденцію підтримувати більш високий рівень цін.

2. Вплив реклами на споживчий вибір. Оскільки диференціація продукції виступає як один з основних напрямів нецінової конкуренції, то логічним буде те, що виробники постійно шукатимуть шляхи для створення унікальних від решти товарів, або ж до створення видимості їх відмінності з метою залучення більшої кількості покупців. Свобода здійснення рекламної діяльності спонукає виробників до розробки нової продукції та вдосконалення старої. Свобода реклами створює для виробників стимул до розробки нової продукції та вдосконалення старої. А це збільшує вибір споживача та сприяє розвитку конкуренції. Цінова еластичність попиту обмежує можливість перевищення ціни над граничними витратами. Якщо попит нееластичний, фірми можуть збільшити ціну в порівнянні з витратами більше ніж в умовах еластичного попиту. Крім того, чим нижча еластичність попиту, тим легше для домінуючої фірми одночасно обмежувати вхід у галузь і отримувати прибуток [7, с. 167].

3. Вплив реклами на рівень продажів. Більша частина літератури, що стосується реклами, як правило, передбачає залежність реклами від продажів як відправної точки аналізу. Це припущення хоча і має певне значення, однак слабке через те, що зв'язок між рекламою і продажами не є простим. У той час як реклама може вплинути на обсяг продаж, є також можливий ефект продажів на рекламу (наприклад, велика частина рекламних бюджетів, як правило, визначається на основі відсотка від продажів). Ця одночасність причини і наслідку ще більше ускладнює проблему взаємозв'язку між рекламою і продажами. Разом з тим, як підкреслював Р. Шмалензі, “переважання негативних результатів свідчить, що продажі в більшості випадків – це не просто функція реклами”.

4. Вплив реклами на бар'єри входу. Реклама впливає на смаки та переваги споживачів та сприяє диференціації продукції. У результаті – споживачі стають лояльними до конкретних марок продукції, аж до повного ігнорування інших замінників, які можуть бути доступні і за іншою ціною. Це викликає необхідність у фірм витратити величезні суми коштів на рекламу, щоб зберегти домінуючі позиції. Високі витрати на рекламу фірм усередині галузі приводять до значно вищих прибутків і для окремих фірм, і для галузі у цілому. Високі прибутки дозволяють компаніям рекламувати ще більше і так створюють бар'єри для нових учасників галузі. Наслідків у таких бар'єрів багато. По-перше, щоб увійти і вижити на ринку, витрати нової фірми на рекламу повинні відповідати витратам уже існуючих фірм. По-друге, фірми з лояльною групою клієнтів можуть обмежувати випуск і піднімати ціни, експлуатуючи споживачів. Крім того, якість продукції стає другорядним питанням в основі конкуренції.

5. Вплив реклами на ринкову владу. Переконлива реклама має значний вплив на суспільний добробут. На думку А. Герасименко, одним з аспектів цього впливу є формування прихильності споживачів до торговельної марки як передумови повної або часткової монополізації ринку. Ринкова влада, що утворюється в такий спосіб, дозволяє фірмі скоротити обсяг випуску продукції порівняно з конкурентним, породжуючи втрати суспільного добробуту першого типу [6, с. 181].

6. Відповідно до погляду на “рекламу як інформацію”, завданням реклами є підтримка розвитку конкуренції, а не його обмеження. Реклама інформує споживачів про існування різноманітних продуктів за різними цінами. Споживачі стають більш чутливими до ціни при виборі між різними продуктами, і купують лише ті продукти, що забезпечують найдешевшу “вартість” за свою ціну. “Інформативна” реклама прагне послабити лояльність до брэнда,

щоб збільшення споживчого попиту привело до зниження ринкової влади вже існуючих фірм.

Дослідження впливу реклами з використанням даних по галузях (наприклад, у В. Команора та Т. Вілсона) знаходять тісний взаємозв'язок між рекламою та рентабельністю, тоді як використання у дослідженнях даних на рівні окремих фірм свідчить про відсутність таких зв'язків [2]. Роль рекламних витрат, на думку деяких учених, проявляється перш за все на макрорівні (Дж.Стіглер, П.Нельсон, К.Бегвел та Дж.Реймі). Вплив витрат на рекламу на поведінку фірми у розвинених країнах досить великий, що пояснюється суттєвими сумами, які щорічно витрачаються на проведення рекламних кампаній. Витрати на рекламу у більшості розвинених країн становлять близько 2% ВВП.

6. Важливим аспектом щодо визначення економічних функцій реклами є також її вплив і взаємозв'язок з ВВП. Щодо нього існують суперечливі погляди. Рекламні теоретики, які прихильно ставилися до цієї сфери економічного життя суспільства, багато в чому пов'язували зростання ВВП, реальних доходів і особистих споживчих доходів протягом ХХ ст. з рекламою (Л. Де Марко). Їх опоненти, тобто критично налаштовані до реклами економісти (наприклад, Р. Холтон), розглядали її як абсолютно невиправдані з економічного погляду витрати, які майже не мають відношення до загального циклу виробництва [5, с. 58].

Отже, сучасна реклама – невід'ємний наслідок і засіб забезпечення нецінової конкуренції. Вона є не лише засобом донесення інформації до споживача, а й виконує низку економічних функцій, здатна впливати на стан ринкового середовища, обсяги виробництва і доходи, на ринкову владу.

Список літератури

1. Bagwell K., Ramey G. - Coordination economies, advertising and search behaviour in retail markets - American Economic Review, 1994, С. 84, # 3, Р. 498 – 517.
2. Comanor W. Advertising market structure and performance / W. Comanor, T. Wilson // Reprints Antitrust L. & Econ. 4 (1972): 25.
3. Nelson P. Advertising as information // Journal of Political Economy 1974 V.82, July / August, P. 729 - 754.
4. Stigler G. The economics of information // Journal of Political Economy V.69, June, P. 213 – 225.
5. Вітренко А. Соціально-економічне значення реклами та рекламної діяльності / А.Вітренко // Вісник Київського національного університету ім.Тараса Шевченка. Серія "Економіка". - №137. – 2012. – с. 56-60.
6. Герасименко А.Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки: монографія / А.Г.Герасименко. – К.: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2014. – С. 40-41.
7. Ігнатюк А. І. Економіка галузевих ринків : навчальний посібник / А. І. Ігнатюк. – К.: ВПЦ "Київський університет", 2015. – 448 с.
8. Малій О. Бар'єри входження: чинники структурного характеру та їх вплив на процес стратегічного планування господарської діяльності./ О. Малій // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки №4. - 2010. – с.165-169.

УКРАЇНСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА В КООРДИНАТАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИМОГ: УПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ

Ніна Анатоліївна Кавценюк

к.е.н., доцент,

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

This article is about the models of Ukrainian firms in conditions of globalization and modern models of management.

У сучасному світі в умовах розвитку глобалізаційних тенденцій процвітання підприємництва визначається не традиційною спрямованістю бізнесу, а обсягом знань і

здібностей, точніше – інтелектуальним капіталом. На жаль, корпоративна культура вітчизняних підприємств до теперішнього часу характеризується використанням бюрократичної, або механічної моделі управління, а таке новітнє поняття в теорії та практиці менеджменту, як інтрапренерство навряд чи відоме більшості вітчизняних керівників. *Інтрапренерство* – це сукупність методів і принципів управління, що дозволяють перетворити підприємство у відкриту та успішну систему, яка постійно втілює в життя нові ідеї [5].

Справді, бюрократична модель була дієвою в часи стабільного зовнішнього середовища, масового виробництва стандартизованої продукції, незначної уваги до інновацій (візьмемо для прикладу централізовану модель управління підприємством Ф. Тейлора, яка тривалий час застосовувалась на американських автомобільних заводах Генрі Форда-I і, до речі, виявила себе ефективною).

Однак із початком епохи підприємницького капіталізму, що припадає на початок 80-х рр. ХХ століття і в сучасних умовах глобалізації економіки, коли не лише успіх, але і виживання підприємств залежить від упровадження інноваційного менеджменту і маркетингу, бюрократична (механічна) модель виявилась недієздатною.

До основних рис бюрократичної моделі належать:

- формальний розподіл праці;
- повна концентрація контролюючих повноважень у топ-менеджерів;
- жорстка регламентація діяльності працівників згідно з формалізованими правилами;
- ієрархічний принцип побудови організації, де на кожному рівні є керівники і підлегли;
- переважання вертикальних потоків інформації;
- поділ загальнокорпоративних цілей на окремі підзавдання, котрі не залежать від виконання загальних завдань.

Але з гіркою досвіду вітчизняних підприємств видно, що така система, попри її можливість забезпечити стабільний розвиток бізнесу, є “пережитком минулого”. Структури, які сприйняли бюрократичну модель як “керівництво до дії”, переважно закриті, втратили зворотній зв’язок зі споживачами та партнерами, вищі та нижчі ланки управління працюють розрізнено, кожний підрозділ усі зусилля спрямовує на виконання особистих завдань, нехтуючи при цьому загальними цілями організації. Це призводить до неспроможності застосувати сучасні принципи маркетингу, до прорахунків в управлінні персоналом, звуження можливостей у підборі і розташуванні кадрів, до авторитарного стилю керівництва з боку головних менеджерів тощо.

Водночас має місце і більш суттєвий недолік – стагнація інноваційного потенціалу підприємства і, як наслідок, слабкий антикризовий менеджмент. “Замкнуті межі” бюрократизованої організації, керівницький авторитаризм пригнічують новаторський дух серед працівників. У результаті лише 1% нових проектів в Україні стають комерційно успішними, решта ж просто не впроваджується або призупиняється на початковій стадії [2].

У нашій державі з урахуванням специфіки перехідного періоду ефективною може бути лише українська модель. Така модель менеджменту на вітчизняних підприємства була запропонована І. Каганцем і дістала назву *органічної*. Раніше аналогічна модель розроблена американськими вченими, але окрім її основних постулатів, а саме: відсутності ієрархії, жорсткого розподілу цілей, завдань і сфер відповідальності, віри в ініціативність виконавців, розвитку і вдосконалення персональних якостей робітників, їх потенціалу, українська модель базується на вченні Г. Сковороди про “споріднену працю”.

“Українська модель менеджменту” І. Каганця є компромісом між механічною та органічною моделями управління (до речі, на практиці вони ніколи не застосовуються в чистому вигляді), оскільки вона має на меті “поєднання непоєднуваного – максимальну свободу і демократичність з максимальною жорсткістю і дисципліною” [4]. Причому це поєднання непоєднуваного можливе лише за умови, що в цій системі людина знайде таку роботу, яка відповідає її природним нахилам, дає відчуття самовизнання і самореалізації. Але все це – не без допомоги органічного менеджера, завдання якого – допомогти людині знайти таку сферу діяльності.

Щоб створити органічне підприємство, керівник сам повинен бути підприємцем, людиною, що зорієнтована на розв'язання проблем, на втілення нових, іноді навіть ризикових ідей.

Однак не варто тішити себе надією, що як тільки підприємство перейде до органічної моделі управління, воно назавжди залишиться таким.

Підтримка постійного росту, прагнення розширити господарські зв'язки і поточне виробництво врешті-решт призведе до того, що керівник-підприємець уже не в змозі буде самотужки здійснювати контролюючі функції і залучить висококваліфікованих, професійних адміністраторів. А це – перший шлях до повторного трансформування в ієрархічну структуру. Кожен керівник крупної фірми чи підприємства повинен пам'ятати слова Дж. Уелча: великою компанією неможливо керувати, можна лише регулювати її стан [3]. Головна мета сучасного керівника – не в розробці стратегії, а у створенні організації, що самостійно породжуватиме новаторські ідеї, у створенні “контексту”, а не в наповненні його “змістом” (Г. Хемел) [5].

Така концепція управління отримала назву “інтрапренерство”. Цей термін є поєднанням двох слів іноземного походження: французького “антрепренер” – людина, яка володіє підприємницьким талантом, і латинського “інтра” – внутрішній, що в сукупності означає “внутріфірмове підприємництво”, “підприємництво всередині підприємства”.

Стратегія такого підходу передбачає: призначення керівниками функціональних підрозділів підприємства лише тих менеджерів, які мають здібності до підприємництва, так званих інтрапренерів; надання інтрапренерам і очолюваним ним підрозділам повної автономії; забезпечення для них права вільного розпорядження фінансовими людськими та матеріально-технічними ресурсами; дозвіл самостійного виходу на ринок; право розпорядження частиною прибутку від вдалого проекту.

І, що головне в інтрапренерстві, несення повної відповідальності за результати діяльності свого підрозділу, відповідальність як за доходи, так і за збитки, тобто можливість свідомо йти на ризик, мислити і діяти як власник компанії, зорієнтований на реалізацію своєї ідеї, досягнення позитивного результату.

З урахуванням несприятливої для ризикового підприємництва ситуації, що склалася в нашій країні, можна використати і досвід деяких зарубіжних корпорацій, власники яких заохочують свого роду “приховане” інтрапренерство, або бутлегерство (так зване “контрабандне” виконання робіт) [5]. Для цього над найбільш ініціативними, підприємницько налаштованими працівниками спеціально знижується контроль. Їм надається можливість використовувати частину робочого часу і обладнання на свій розсуд (все це без офіційної санкції). Так задіюються відомі особливості людської психіки, починає діяти принцип “заборонений плід солодкий”. У подальшому певні напрямки робіт визначаються як безперспективні, що створює додаткову мотивацію, оскільки працівнику надається можливість довести власну правоту, довести, що “безперспективність” – уявна, діяльність є, навпаки, прибутковою перспективною, незважаючи на протилежну думку керівництва. Це породжує значний ентузіазм у роботі.

Але жодна із сучасних моделі менеджменту на підприємстві не буде спрацьовувати, внутрішній ринок ідей буде спорожнілим, допоки всі, від найнижчих до найвищих службовців і керівників, не усвідомлять, що лише оригінальні, новаторські пропозиції принесуть стабільні прибутки і їм, і підприємству.

Список літератури

1. Инновационный менеджмент: когда идеи витают в воздухе // Персонал.-2010.-№6.- С.113-118
2. Зозульов О., Длігач А. Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств // Економіка України.-2012.-№6.- С.41-46
3. Каганец И. Украинская модель менеджмента // Персонал.- 1999.-№3.-С.38-47
4. Кошарна Г. Альтернативні форми управлінських культур // Легка промисловість.-2014.-№4.-С.62-63
5. Летягин В. Компания на рубеже веков: от механической модели управления к интрапренерству // Персонал.-2015.-С.29-32.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСНОВНИХ СЕГМЕНТІВ РИНКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Леонід Леонідович Клевчік

к.е.н., асистент,

Володимир Михайлович Запихляк

к.е.н., доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці, Україна

The ambiguity of impact of globalization on Ukrainian market economic information in the context of its major segments: operational (standardized) and unique information has been revealed. The system of principles forming infrastructure of economic information in the context of globalization, grounded integration of Ukrainian market of economic information in the global market inputs has been improved. Thesis describes the current trends and patterns of development of the information economy.

Ефективність ринку економічної інформації в системі факторів виробництва зростає у випадку одночасного зростання оперативної та унікальної інформації, які забезпечують поточне функціонування та майбутній розвиток суб'єктів господарської діяльності. Ефективність ринку економічної інформації зменшується у випадку зменшення обох вищезазначених сегментів. Випадок зростання одного сегмента при одночасному зменшенні іншого не може трактуватися однозначно і потребує додаткових досліджень початкового рівня розвитку сегментів оперативної та унікальної інформації.

Проаналізуємо стан і тенденції ринку економічної інформації в Україні на сучасному етапі відповідно до поділу економічної інформації на оперативну та унікальну, а також спробуємо виокремити відповідні сегменти:

1) сегмент оперативної інформації – в основному біржова інформація, яка містить інформаційно-аналітичні продукти на основі ІКТ. У даному сегменті присутні продукти, які надають економічну інформацію виключно про українські біржі. Наприклад з найбільш відомих можна виокремити інформаційну систему «Звіт-1» (інформація в електронній формі про щоденні результати торгів у ПФТС), інформаційно-аналітичний сервіс «ПФТС-онлайн» (надає доступ до внутрішньоденної та історичної торговельної інформації ПФТС в режимі реального часу). Також потрібно відзначити і досить широку присутність інформаційних продуктів зарубіжних спеціалізованих ТНК, що можна вважати безпосереднім впливом глобалізації на український ринок економічної інформації (Tenfore, Bloomberg, Dow Jones та ін.). Причому міжнародні інформаційні агентства присутні на ринку економічної інформації як виробники інформаційних продуктів щодо стану та тенденцій зарубіжних ринків, так і (в меншій мірі) українських бірж. Так, інформацію про ринок ПФТС у режимі реального часу поширюють міжнародні агентства Thomson Reuters, Bloomberg, SIX Financial Information, TRData [1].

2) сегмент унікальної інформації – в даному сегменті основними виробниками економічної інформації є суб'єкти, що спеціалізуються на наданні консалтингових послуг, маркетингові фірми (хоча значна кількість консалтингових фірм також надає послуги з маркетингу [2]), а також фірми, що надають рекламні послуги. Щодо останніх зробимо одне зауваження. У практичній площині не всі ті послуги, які відносяться до рекламних, коректно відносити до економічної інформації. Наприклад, сумнівним є віднесення до останньої іміджевої реклами (Event Marketing, Life Placement, Ambient Media), заходів з Public Relations (PR) тощо. Продукована в рамках зазначених рекламних послуг інформація базується на використанні здебільшого психологічної та емоційної сфери, а не відображає стан і тенденції економічних процесів.

Зауважимо, що існують значні труднощі щодо кількісного аналізу розвитку ринкового сегмента оперативної економічної інформації. Зокрема, кількість клієнтів, які використовують інформаційні продукти українських компаній та міжнародних

інформаційних агентств, як і обсяг реалізованих відповідних інформаційних продуктів, залишаються за межами не лише офіційної статистики, але й аналітичних та експертних оцінок саморегульованих організацій.

Щодо сегмента унікальної інформації, то деякий кількісний аналіз його стану та тенденцій розвитку можна здійснити, використовуючи дані саморегульованих організацій (зокрема Всеукраїнської рекламної коаліції, Української маркетингової асоціації, ЄБРР). Суттєвим недоліком у діяльності потрібно відзначити відсутність аналітичної та статистичної діяльності відповідного сегмента консалтингового ринку на інформаційному ресурсі Асоціації консалтингових фірм, тому по даному сегменту інформація отримувалася з інших джерел [3].

Формально основним сегментом українського ринку економічної інформації є реклама. Однак, згідно з існуючими методиками віднесення інформації до реклами коректно неможливо виокремити, яка її частка є власне економічною інформацією, а яка лише спонукає отримувача інформації до придбання певних товарів чи послуг, діючи на емоційно-психологічну сферу. На нашу думку, виходячи з аналізу рекламної продукції в газетах та на телебаченні, частка в рекламі економічної інформації принаймні в рази менша, ніж інформації неекономічного характеру. Враховуючи, що питома вага сегмента маркетингу на українському ринку економічної інформації незначна, головним сегментом на ринку економічної інформації є консалтинг.

Отже, підсумовуючи, відзначимо, що ринок економічної інформації займає важливе місце в системі факторів виробництва в сучасних умовах. Його важливість визначається тим, що інформація є економічним ресурсом, оскільки без неї не може відбуватися діяльність жодного суб'єкта економічної діяльності на будь-якому рівні. Особливістю інформації як виробничого ресурсу є існування двох її типів, які мають різні критичні параметри споживчої корисності, що зумовлює і їх відмітність у використанні як фактору виробництва.

Список літератури

1. Принципи інформаційної політики Фондової біржі ПФТС [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.pfts.ua/uk/inf-politics/>
2. Мурга М. Будни консультантов: хто виживає в кризис [електронний ресурс] / М. Мурга // Companion. – 2015. - №03 (923). – режим доступу: <http://www.companion.ua/articles/content?id=294721>.
3. Ніколаєв Є.Б. Про властивості інформаційних ресурсів / Є.Б. Ніколаєв // Формування ринкової економіки : Міжвідомчий науковий збірник. Заснов. у 1992 р. Вип. 11. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 287–295

ЛІЗИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Олена Ігорівна Клімова

к.е.н., доцент,

Донецький державний університет управління,

м. Маріуполь, Україна

Leasing as a way of financing innovative processes at enterprises, and its role in financial providing of innovative activity in Ukraine considered.

Розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні всієї держави передбачає створення добре збалансованої системи фінансування. Актуальність теорії фінансування інноваційної діяльності пояснюється, по-перше, потребою у великій кількості фінансових коштів, що насамперед стосується інноваційних проектів; по-друге, корисністю цього виду економічної діяльності; по-третє, необхідністю створення ефективних форм фінансово-кредитних відносин, що опосередковують кожний етап інноваційного процесу.

Одним із основних напрямків інноваційної діяльності підприємств України є технологічна підготовка виробництва та придбання основних засобів, що пов'язано з упровадженням інновацій. Ці напрямки інноваційної діяльності можна розглядати як об'єкти лізингових відносин.

Лізингове фінансування інноваційних процесів в Україні регулюється Законом України «Про фінансовий лізинг». Згідно із Законом України «Про фінансовий лізинг», фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [1].

Лізингове фінансування інноваційних процесів відображає певний специфічний вид економічних відносин між суб'єктами лізингу – лізингодавцем, лізингоодержувачем і продавцем лізингового майна з приводу об'єктів рухомого та нерухомого майна, які відносяться до основних засобів у процесі інноваційної діяльності.

Лізингове фінансування інновацій можна розглядати як спосіб інвестування, який забезпечує інноваційну діяльність або просування інноваційного продукту на ринок. У такому випадку ми маємо справу з традиційною формою лізингу, раніше відомою у практиці, але такою, що має декілька інше функціональне навантаження завдяки інноваційності продукту, який реалізується за допомогою лізингу. Інноваційний лізинг з'являється на ринку лізингових послуг у момент появи самого інноваційного продукту.

В Україні у 2014 році внутрішні інвестиції склали лише 18,6 млрд дол. США. На думку фахівців, гостру потребу в інвестиціях Україна значною мірою спроможна задовольнити завдяки ефективнішому використанню потенціалу ринку лізингових послуг. Лізинг у різних своїх формах є альтернативою кредитуванню. Він дозволяє суттєво зменшити стартові капіталовкладення, а отже, відкриває широкі можливості для розвитку малого та середнього бізнесу. Про це свідчить досвід багатьох країн світу: у формі лізингових операцій здійснюється близько 46% усіх інвестицій в Ірландії, 35% – в Англії, 30% – у США, 26% – у Швеції, 20% – в Австрії, 17% – у Франції [2].

Концепція реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015 – 2019 роки спрямована на удосконалення системи державного регулювання в інноваційній сфері, зокрема визначення концептуальних засад державного регулювання в інноваційній сфері, формування економічних структурних і організаційних основ інноваційної діяльності, створення належної інституціональної бази, забезпечення взаємодії різних інституцій під час впровадження інновацій, створення системи надання державної підтримки інноваційному розвитку національної економіки з урахуванням пріоритетів розвитку науки, техніки та інноваційної діяльності, створення сучасного ринку інновацій та технологій, визначення механізму оперативного реагування на зміни в інноваційній сфері [3].

Інвестиційно-інноваційна модель України не охоплює всі ланки інноваційного процесу та не забезпечує системно відповідними послугами сферу інноваційної діяльності. Для цього необхідно ефективно використовувати різні механізми фінансування інноваційної діяльності, зокрема лізингове фінансування. Ефективність упровадження та використання лізингового механізму фінансування у великій мірі залежить від рівня розвиненості лізингового ринку України.

Основні напрямки використання лізингових операцій – транспортні засоби, сільгосптехніка (операції з лізингу сільгосптехніки досить ризикові, адже майже всі господарства аграрного сектору є зятими боржниками), сільгосппереробка (найбільш надійна з погляду повернення вкладених коштів, адже попит на харчі досить стійкий), комп'ютери та поліграфічне обладнання, що загалом за структурою відповідає світовій практиці. Разом з тим, сучасний рівень розвитку лізингової діяльності в Україні не дозволяє задовольнити потреби навіть одного сектора економіки – АПК.

Серед бар'єрів, які стримують розвиток лізингового фінансування інноваційних процесів, особливе значення має невідпрацьованість механізму державного регулювання цим процесом, необґрунтована централізація прийняття рішення про створення нових інноваційних структур на вищому рівні влади. Останнє можна пояснити відсутністю адекватного уявлення в органах державного управління про роль, можливості та функціональні особливості різноманітних типів інноваційних структур, а також зміст відповідальності кожних з існуючих органів державного управління.

Список літератури

1. Закон України «Про фінансовий лізинг» № 723/97-ВР від 16 грудня 1997 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80.
2. Габель Б.Р. Розвиток фінансового лізингу України в розрізі спільного європейського ринку / Б.Р. Габель // Сучасні тенденції фінансового ринку 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: libfor.com/index.php?newsid=1923.
3. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015-2019 роки» № 575-р від 04 червня 2015 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua/laws/show/575-2015-%D1%80#n8.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ РЕСУРСНИХ ФАКТОРІВ

Ірина Володимирівна Кулага

к.е.н., доцент,

Олена Вадимівна Ткаченко

к.е.н., доцент,

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
м.Київ, Україна*

This article presents the results of research on the role of resource factors in ensuring national competitiveness.

Забезпечення ефективного функціонування економіки в умовах динамічних і непередбачуваних змін початку ХХІ століття, що відбуваються під впливом глобалізаційних процесів, науково-технічного прогресу, появи нових видів інформаційних та інтелектуальних ресурсів, вимагає нового погляду на економічний зміст і джерела конкурентоспроможності. І хоча етимологія та семантика терміна «конкурентна спроможність» похідні від поняття «конкуренція», теорія конкурентоспроможності має більш прикладне наповнення, що забезпечує її достатню гнучкість для інтегрування змін у ключових процесах стратегічного управління як на рівні окремого підприємства, так і економіки в цілому.

У сучасній теорії конкурентоспроможності розрізняють два підходи до трактування сутності даного поняття, існування яких зумовлено виокремленням домінуючої ролі певного джерела конкурентної переваги, що є запорукою успіху у довгостроковій перспективі. У першому підході акцентується увага на інституціональному аспекті діяльності, коли перевага суб'єкта зумовлюється ринком; другий – зосереджується на ресурсному аспекті формування переваг над конкурентами. Джерелами виникнення конкурентоспроможності у цьому випадку є неоднорідні ресурси, що використовуються для створення продукту чи послуги. Потреба наукового осмислення нових явищ і тенденцій у сфері конкурентної боротьби актуалізувала погляди дослідників саме на ресурсному походженні джерел і факторів конкурентоспроможності економіки. Така переорієнтація парадигми теорії конкурентоспроможності корелюється з глобальними змінами у світовій економіці ХХ-ХХІ

ст., які пов'язані, у першу чергу, з проблемами вичерпування традиційних ресурсів і пошуку нових ресурсів та їх джерел для майбутнього розвитку.

Ресурсний підхід ґрунтується на тезі, що ринкова позиція національної економіки і підприємства, зокрема, та рівень їх конкурентоспроможності повинні ґрунтуватися на унікальному поєднанні матеріальних і нематеріальних ресурсів і ефективному управлінні ними. Сама ж складна комбінація ресурсів сучасного господарського суб'єкта є результатом перетворення класичної ресурсної тріади Ж.Б. Сея «праця-земля-капітал». Сучасні концепції ресурсної теорії суттєво розширили трактування ресурсів як економічної категорії. До останніх нині відносять не лише традиційні фактори виробництва, що залучаються у зовнішньому середовищі (матеріальні, фінансові, технологічні, людські ресурси), але і ресурси внутрішнього походження, які значно розширюють зміст цього поняття, - організаційні здібності, компетенції, рутини. Основуючись на базових положеннях сучасної теорії ресурсних переваг, можна констатувати, що конкурентоспроможність характеризує величину й ефективність використання всіх ресурсів шляхом формування та використання стійких конкурентних переваг у динамічному ринковому середовищі.

Трансформаційні процеси в економіці України, її поступове інтегрування у процеси глобалізації та інтернаціоналізації світової економічної системи зумовлює зростання ролі саме підприємств як окремих суб'єктів бізнесу, як базової ланки конкурентоспроможності національної галузі та економіки в цілому. Відповідно до зазначеної проблематики оцінювання конкурентоспроможності українських виробників на світовому ринку доречно здійснювати на прикладі підприємств чорної металургії, оскільки саме відповідна галузь домінує у національному промисловому виробництві і є одним з ключових донорів валютних надходжень до бюджету країни. А враховуючи, те, що даний вид економічної діяльності належить до капіталомістких, за основу такого оцінювання варто обрати саме ресурсні фактори, які є визначальними для формування конкурентних переваг металургійних підприємств.

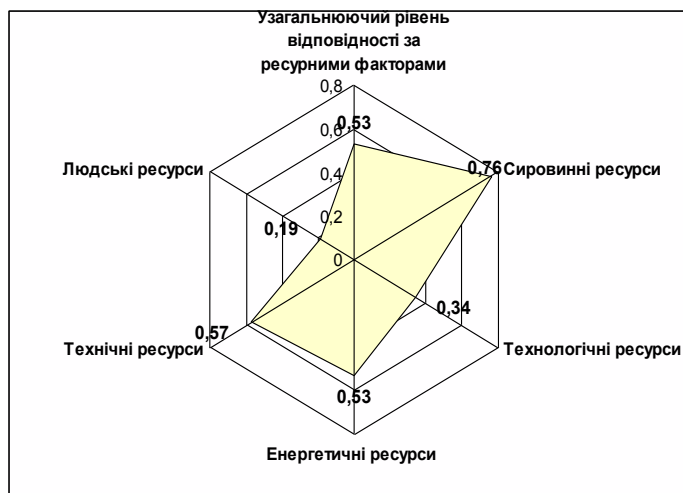


Рис. 1. Показники рівня відповідності ресурсних факторів конкурентоспроможності світовим параметрам для національних виробників продукції чорної металургії

Отримані результати порівняльної оцінки відповідності ресурсних факторів конкурентоспроможності національних виробників продукції чорної металургії світовим параметрам відповідного бізнесу (рис. 1) засвідчують, що найнижчий рівень відповідності спостерігається за людськими ресурсами (основу розрахунку даного фактору закладено чинники мотивації персоналу); неоднозначна є ситуація з технічними ресурсами - за умови невисокого значення фізичного зношення основних фондів порівняно з відповідним показником світових лідерів рівень їх технологічності не є таким, що відповідає світовим стандартам сучасного металургійного виробництва. Основними факторами, які безпосередньо впливають на рівень конкурентоспроможності досліджуваних підприємств, є

енергетичні та технологічні. Отже, розв'язання проблем технологічного розвитку зумовить зниження рівня енергомісткості виробництва та дозволить змінити ситуацію щодо ринкового позиціонування потужних металургійних виробників за параметрами «ціна-якість».

Розрахований узагальнюючий рівень відповідності ресурсних факторів для українських металургійних підприємств критично низький і складає 53%, що ставить під сумнів перспективність їх розвитку відповідно до вимог інноваційної економіки і здатність конкурувати на світовому ринку. Перед вітчизняними виробниками продукції чорної металургії стоять проблеми системного характеру, які не можна розв'язати лише інструментами операційного управління. Конкурентоспроможність і напрямки трансформації даної галузі визначаються, перш за все, станом існуючої ресурсної бази, яка за результатами економічного оцінювання не відповідає сучасним параметрам світового металургійного виробництва.

Дослідження сучасних тенденцій розвитку українських промислових підприємств дозволяє констатувати, що динаміка структури промислового виробництва не відповідає загальним закономірностям структурних зрушень у промисловості, що відбуваються в розвинених економіках світу, і полягають, перш за все, у зростанні частки високотехнологічних виробництв обробної промисловості. А в Україні сформувалася неефективна структура промислового виробництва з високою ресурсо- та енергомісткістю, надмірним екстенсивним розвитком підприємств добувної промисловості, низьким рівнем інноваційності, відірваністю фінансового сектору від реальної економіки, неефективним функціонуванням промислових секторів, що забезпечують інноваційний розвиток. Високий рівень інтеграції промисловості у сировинні ринки на основі, насамперед, цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій і нововведень є значним ризиком для її стабільного функціонування та робить її вразливою до будь-яких цінових «шоків», що і відбулося у період останньої економічної кризи.

Список літератури

1. Смирнов Є.В., Шевчук Н.В. Конкурентоспроможність підприємств чорної металургії України на основі ресурсних факторів / Є.В. Смирнов, Н.В. Шевчук // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. – 2013. - № 2. – С.41 – 46.
2. Фролова Л.В. Управління вартістю підприємства : монографія / Л.В. Фролова, О.О. Лісніченко. – Кривий Ріг: Видавець ФО-П Чернявський Д.О., 2015. – 292 с.
3. Воробйов С.Л. Пріоритети та інструменти модернізації металургійної галузі України // С.Л. Воробйов, О.В. Собкевич // Стратегічні пріоритети. – 2012. - № 4 (25). – С.118 – 124.

ІНДИКАТОРИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Віктор Євгенійович Лошенко

к.е.н., доцент,

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

Оксана Вікторівна Лошенко

аспірант, КНТЕУ
м. Київ Україна

In the given work indicators of economic impact of international migration was examined. The influence of international migration on economic processes in Ukraine was determined. It was analyzed the positive and negative implications for importing countries and exporting countries of labor

Комплексний підхід до пошуку механізмів регулювання міжнародної трудової міграції неможливий без дослідження макроекономічного ефекту цього явища з метою виявлення основних соціально-економічних детермінант.

Як відомо, економічний ефект – це різниця між результатами і затратами, при цьому оцінку економічного ефекту міжнародної трудової міграції можна здійснювати на різних рівнях, зокрема на рівні країни-донора чи країни-реципієнта; індивіда і домогосподарства [1]. Зважаючи на існування теорії світового ринку праці, концепції світової системи (так званого глобального міста) [2] економічний ефект міжнародної трудової міграції можна також розглядати з точки зору світового господарства загалом.

Основні економічні параметри, які потрібно брати до уваги при проведенні дослідження на рівні світового ринку праці, це співвідношення у рівнях заробітних плат між двома країнами-учасниками обміну трудовими ресурсами та динаміка світового обсягу виробництва. На наш погляд, при цьому не враховується ряд соціально-економічних факторів, зокрема таких, як термін перебування мігранта, його рівень кваліфікації, рівень безробіття у країні реципієнта тощо. Якщо розглядати ефект з точки зору країни-донора чи реципієнта, то для цього необхідно насамперед визначити соціально-економічні детермінанти, відносно яких треба здійснювати оцінку.

Важливим індикатором для дослідження економічного ефекту міжнародної трудової міграції є грошові трансферти, їх обсяги, динаміка, призначення тощо. За останніми даними за показником обсягів трансфертів мігрантів до п'ятірки країн-лідерів увійшли Індія (55 млрд. дол. США), Китай (51 млрд. дол. США), Мексика (22,6 55 млрд. дол. США), Філіппіни (21,3 55 млрд. дол. США) та Франція (15,9 55 млрд. дол. США) [4, с. 26]. Водночас фахівці вважають, що офіційні дані не відображають об'єктивної ситуації, припускаючи, що реальні обсяги грошових переказів значно більші і перевищують обсяги прямих іноземних інвестицій, портфельних інвестицій та інших зовнішніх фінансових надходжень. Тому, грошові перекази сьогодні перетворилися на важливий інструмент міжнародних фінансових потоків, які мають істотний вплив на макроекономічний стан не лише країн-донорів робочої сили, але й країн-реципієнтів, тому потребують детального вивчення та аналізу. Зазначимо, що дослідження грошових переказів трудових мігрантів неможливе без аналізу мотивів їх виникнення. Окреслення цих мотивів зумовлене такими чинниками: по-перше, обсяги і частота грошових трансфертів, насамперед, залежать від їх мотивів, тоді, як саме обсяги і частота є одними з визначальних факторів їх макроекономічного впливу; по-друге, мотивація визначає призначення цих трансфертів, що також важливо для визначення їх економічного ефекту.

Сімейні зв'язки виступають найважливішим чинником грошових переказів трудових мігрантів. Конкретним теоретичним підґрунтям і об'єктом аналізу для визначення факторів міграції та мотивів грошових трансфертів стали окремі домогосподарства (сім'ї мігрантів), оскільки саме вони розпоряджатимуться грошовими трансфертами. Однак це питання все ще залишається дискусійним у літературі, оскільки деякі дослідники, беручи до уваги освітній рівень мігрантів, рівень доходу в країні-донорі трудової міграції, розвитку фінансового сектору й очікуваних темпів економічного зростання, і використовуючи аналітичні моделі, доводять, що загальний обсяг грошових переказів трудових мігрантів зменшується при зростанні частки мігрантів з вищою освітою.

Класичним уявленням значної частини науковців є також те, що з погляду країни-донора, трудова еміграція зменшує рівень безробіття. На наш погляд, такий ефект короткотерміновий, оскільки в перспективі з'являються грошові надходження від цих емігрантів, які можуть мати інший вплив на рівень безробіття.

Трудові мігранти, сплачуючи податки, стають споживачами державних і соціальних товарів і послуг. Очевидно, якщо трудові мігранти сплачують більший податок, ніж вони «споживають» соціальних переваг, то фіскальний ефект для країни-реципієнта буде позитивним, і навпаки. Оскільки трудові мігранти впливають на рівень виробництва, продуктивність праці, економічний розвиток країни-реципієнта, вікову структуру зайнятих

та інше, то вони здійснюють опосередкований фінансовий вплив. Водночас переважна більшість відомих дослідників підкреслюють, що важливим критерієм для оцінки економічного ефекту міжнародної трудової міграції є саме рівень кваліфікації трудових мігрантів.

Отже, дослідження економічного ефекту міжнародної трудової міграції дуже різноманітні і охоплюють низку економетричних видів аналізу, зокрема таких, як лінійні та нелінійні регресії, багатофакторний та кластерний аналіз.

Список літератури

- 1.Методология и методы изучения миграционных процессов: междисциплинарное: учеб. пособ. / под ред. Ж. Зайончковской, И. Молодиковой, В. Мукомеля. – М.: Центр миграционных исследований, 2007. – 370 с.
- 2.Schultz Th. Transforming Traditional Agriculture / Th.Schultz. – New Haven, CT: Yale University Press, 2004. – 212 p.
- 3.The Economic and Fiscal Impact of Immigration / Gross-Departmental Submission to the House of Lords Select Committee on Economic Affairs. – London: TSO, 2007. – 43 p.
- 4.Миграция и денежные переводы: цифры и факты. / под ред. Д. Пата, С. Мохapatра, А. Силвал, 2011. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/Factbook2011Russian.pdf>

ІННОВАЦІЙНІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Тетяна Володимирівна Марченко

к.е.н., асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

Ukraine's involvement in the process of international scientific and technical integration and economic component of Ukraine's participation in European innovative programs were investigated.

Динаміка сучасного суспільного розвитку вимагає відповідних інноваційних підходів до її пізнання і розробки нових ефективних моделей розв'язання порушених нею проблем. Такі зміни зумовлюють особливості політики у сфері науки. Будь-яка країна, що вступила у фазу постіндустріального суспільства, мусить дбати про те, аби створити всі необхідні матеріальні, організаційно-правові, кадрові, психологічні тощо умови для нарощування інноваційно-технологічного потенціалу науки, її максимальної “заземленості” в практиці. Саме тому поряд з теоріями в сучасній науці все більше місце посідають проекти і програми, які базуються не стільки на теоретичному знанні, скільки на аналітичній роботі, тобто прикладних дослідженнях. ЄС такі програми створює і реалізовує починаючи з 1984 р. Його досвід повинен бути максимально використаним в Україні в її прагненні вийти на рівень сучасної технологічної революції.

Питання інноваційних програм як форм практичної реалізації інноваційної діяльності і, зокрема, такої її складової, як науково-технічної діяльності, віднайшло широке розкриття в науковій літературі. В результаті аналізу різноманітних визначень поняття “інноваційна програма” можна в основному погодитися з визначенням, запропонованим у проекті нової редакції Закону України “Про інноваційну діяльність”, а саме: “Інноваційна програма – комплекс інноваційних та інвестиційних проектів, узгоджених за термінами їх виконання, виконавцями, ресурсами, обсягами та джерелами фінансування, який забезпечує ефективне вирішення завдань по створенню та реалізації інновацій” [1].

Разом з тим зазначимо, що в даному визначенні, на думку автора, є методологічна помилка. Програма не є простою сукупністю проектів, узгоджених за різними ознаками. Головне, що відрізняє програму від проекту, це те, що у її структурі обов'язково присутні аналітичні, дослідницькі етапи, на основі результатів яких програма постійно уточнюється, а

склад її проектів – змінюється. Це є наслідком того, що програми є інструментом розв’язання проблем, а не задач, як це має місце у випадку проекту. Проста сукупність узгоджених проектів – це не програма, а „великий план”, у структурі якого є більш дрібні елементи (проекти). „Великі плани” були більш-менш ефективні у минулому, за часів відносно низької динаміки змін у господарстві і наявності відносно незалежних господарських систем (національних, галузевих, регіональних). Але цей час уже минув, ситуація в господарчих системах усе більш динамічна, а самі вони все більш залежать одна від одної. Саме тому на перше місце в інноваційній економіці виходять програмні інструменти організації.

Головним інструментом ЄС для підтримки розвитку Європейського дослідницького простору (ERA) є Рамкові програми. Європейські програми в інноваційній сфері узгоджують національні цілі та пріоритети, установлюють спільну взаємодію та розподіляють ресурси на засадах, які дозволяють уникати кон’юнктурного тиску на національні бюджети [2]. Ці програми спрямовані на зміцнення структури Європейського дослідницького простору та на подолання структурної слабкості європейського дослідництва шляхом ефективнішої інтеграції дослідництва та інновацій, розвитку мобільності дослідників, скоординованого планування та доступу до дослідницької інфраструктури, а також проведення заходів з боротьби з відтоком учених та розвитку громадського усвідомлення щодо значення науки у розвитку суспільства.

З огляду на важливість участі в міжнародному співробітництві необхідне інформування наукової еліти України про основний зміст нової, вже восьмої Рамкової програми Європейського Співтовариства з наукових досліджень та технологічного розвитку на 2014-2020 роки “Горизонт 2020” (далі FP8) [3].

FP8, на яку передбачається витратити 80 млрд. євро, офіційно розпочалася з 1 січня 2014 року. Ця програма має низку особливостей порівняно з попередніми. Програма “Горизонт 2020” об’єднує три програми, які раніше були самостійними, а саме: “Рамкову програму з досліджень”, “Рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій” і діяльність Європейського інституту інновацій та технологій. Мета такого об’єднання – максимальне усунення перешкод на шляху від наукових досліджень до інновацій, а головною метою програми є “перенесення наукових ідей з лабораторії до ринку”. Програма “Горизонт-2020” зосередить основне фінансування на трьох пріоритетних напрямках: передова наука, лідерство у промисловості, суспільні виклики. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним у програмі “Європа 2020” та Інноваційним Союзом [4].

Розглядаючи FP8, не можна не зосередити увагу на деяких найзначніших європейських програмах, що формально не є складовими FP, але тісно пов’язані з нею за цілями та змістом: EUREKA, EUROSTARS та COST (рис. 1).

Європейська R&D кооперація

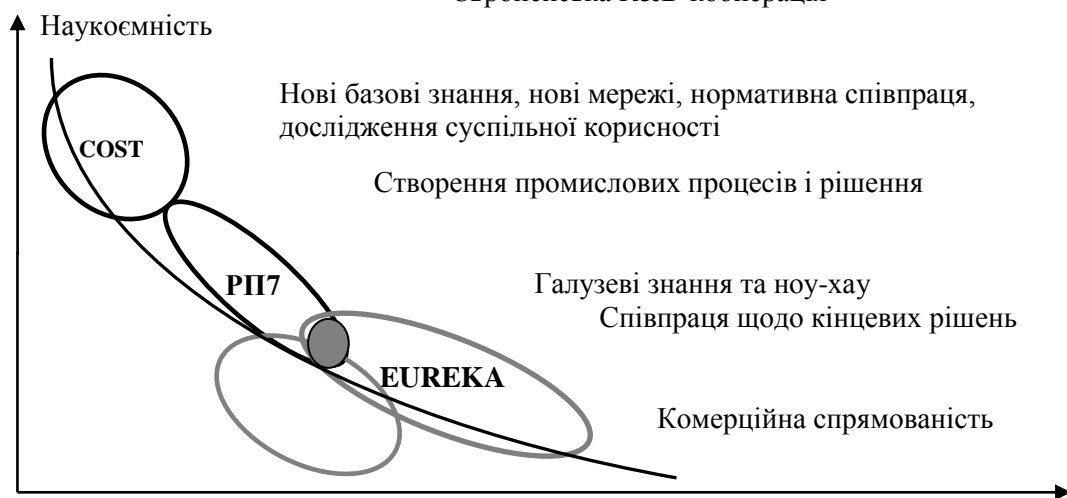


Рис. 1. Структурні зв’язки програм EUREKA, COST та CRAFT у Європейському науково-технологічному просторі

Програми COST та EUREKA співпрацюють з Рамковою програмою, проте з різних боків. Якщо програма COST відповідає за фундаментальні дослідження, то програма EUREKA позиціонується на ринку водночас з програмою CRAFT, яка спеціалізується на підтримці малих і середніх підприємств.

Привабливість цих програм для України зумовлюється кількома чинниками:

- можливістю використовувати досвід розбудови Європейським Союзом політики інтенсифікації розвитку науки та інноваційних технологій;
- наданими можливостями широкої й плідної співпраці вітчизняних науковців з європейськими науковими структурами й колективами в руслі потреб інноваційного поступу українського суспільства;
- можливістю скористатися фінансовими ресурсами ЄС для розгортання (проведення) власних наукових досліджень.

Послідовна інтеграція України в європейський науково-дослідницький простір є одним із ключових пріоритетів зовнішньої політики держави, важливим компонентом євроінтеграції як стратегії економічного розвитку. Широкомасштабне підключення до регіональних та глобальних програм науково-технічного співробітництва, вибір адекватних геополітичних пріоритетів відповідно до реалій сучасного розвитку та згідно зі збалансованою концепцією загальнонаціональної та зовнішньоекономічної реформи є важливими передумовами подолання кризового стану, створення більш сприятливих умов для участі України в процесах науково-технічної інтеграції.

Список літератури

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 липня 2002 р. із змінами і доповненнями// Урядовий кур'єр. – 2002. – 7 серпня. – С. 1-7.
2. Смертенко П.С. Програми та інструменти інноваційного розвитку економіки Європейського Союзу. Українські проєкції / П.С.Смертенко, О.В.Коломієць, Т.А.Кінько // Міжнар. конф., листоп. 2006. – К.: ФО-П, 2006. – 64 с.
3. Horizon 2020 The EU Framework Programme for Research and Innovation [електронний ресурс] // <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>
4. A new start for the Lisbon Strategy [електронний ресурс] // <http://www.europa.eu.int>.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Діана Георгіївна Михайлина

к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці Україна

The value of international tourism effective marketing instrument as the means of its global competitiveness growth is discovered in this thesis. Some basic modern progresses of the international tourist marketing trends are defined.

Перманентний пошук новітніх засобів забезпечення конкурентоспроможності нині стає запорукою ефективного функціонування будь-якого елемента світового господарства, включаючи й туристичну індустрію. При цьому особливого значення набуває вдосконалення маркетингового інструментарію просування та підтримки розвитку туризму. Навіть під час фінансової кризи маркетингова активність світових туристичних центрів не лише не припинялася, але й посилилася [1]. Адже ефективне включення у міжнародну туристичну діяльність сприяє збільшенню ВВП, валютних надходжень, розвитку торгівлі та промисловості, інвестицій, інфраструктури, створенню нових галузей тощо.

Згідно з даними UNWTO, протягом останніх 60-ти років міжнародний туризм продемонстрував постійне зростання та диверсифікацію, що забезпечило йому п'яте місце у

статті світового експорту, близько 30% у світовому експорті послуг та 6% від обсягів світової торгівлі [2]. За індексом глобальної конкурентоспроможності туризму (ТТСІ), у 2014-2015 рр., зі 141 країни десятку лідерів сформували: Іспанія, Франція, Німеччина, США, Великобританія, Швейцарія, Австралія, Італія, Японія, Канада, Україна рейтингом не була охоплена у зв'язку з кризовою ситуацією в країні [1]. У попередньому ж рейтингу Україна посіла 76-те місце (зі 140), при цьому в числі найгірших позицій тут мав місце такий важливий під індекс, як “ефективність маркетингу у галузі залучення туристів” (109) [3]. Світовими лідерами за цим підіндексом виступили: ОАЕ, Сінгапур, Нова Зеландія, Австрія, Коста Ріка, Швейцарія, Барбадос, Ісландія, Ірландія, Руанда.

Розглядаючи систему просування туристичного продукту на світовий ринок у провідних країнах, можна переконалися у ключовій ролі державного сектору, яка реалізується передовсім через значні бюджетні асигнування, диверсифікацію управління, передачу значної частини регулятивних повноважень на регіональний рівень, тісну взаємодію з місцевими органами управління галуззю та приватним бізнесом. Тут спостерігається чіткий розподіл органів державної турадміністрації на дві гілки: 1) адміністративну, яка займається глобальними питаннями туристичного регулювання (нормативно-правова база для галузі, обробка статистичної інформації, координація діяльності регіонів, міжнародне співробітництво); 2) маркетингову, яка здебільшого представлена відомством, що підпорядковане чи входить до складу туристичного міністерства, саме по собі органом управління не виступає, однак отримує основну частину державного фінансування.

У більшості країн-лідерів у сфері туризму існує сформована мережа регіональних відділень, а також представництв за кордоном, розміщених у країнах, які найбільш перспективні з точки зору генерування в'їзних туристичних потоків. Їхня основна роль зводиться до реалізації стратегії комунікацій за кордоном, позиціонування та просування туристичного продукту, що неможливо без інструменту брендинга. Наявність бренду дозволяє суттєво підвищити ефективність маркетингових комунікацій. Протягом останніх років навіть традиційні і популярні туристичні напрямки стараються створити бренди територій. Прикладом успішної практики є Німеччина, яка лідирує у рейтингу ВЕФ за показником конкурентоспроможності туристичної брендової стратегії країни [1]. За категорією “Найгірші виконавці національної брендингової стратегії” у 2014 р., лідируючою країною, на жаль, виступила Україна з підрахованою вартістю бренду у 2014 р. у 80 млрд. дол. США, що впала, порівняно з 2013 р. на 37%.

Згідно з останніми новітніми тенденціями, активізується позиціонування окремого регіону, реалізується механізм його впізнання шляхом просування його локальних ексклюзивних відмінностей. Саме таку стратегію обрали ОАЕ, особливо активно й успішно просуваючи Дубаї як туристичний об'єкт.

Представлення окремих об'єктів на світовому туристичному ринку має бути виваженим і творчим, зорієнтованим на чітке розуміння бажань споживача. Спеціалісти у сфері туристичного маркетингу рекомендують здійснювати як об'єктивне, так і суб'єктивне позиціонування продукту, ґрунтуючись на широкому спектра підходів до сегментування ринку, що можуть передбачати прив'язку до різноманітних подій, проблем, захоплень, хобі, інтересів, фестивалів, чемпіонатів тощо. З метою розширення спектра таких критеріїв відповідно до сучасних вимог, необхідно постійно слідкувати за новими ідеями, що виникають як у суспільстві загалом, так і серед туристів, аналізувати діяльність сусідів-конкурентів. При цьому створювати конкурентоздатний на світовому ринку туристський продукт можна лише у разі комплексної роботи країни на туризм.

Отже, спостерігається чіткий взаємозв'язок між реальним забезпеченням державою ефективного маркетингового інструментарію у галузі туризму та його глобальною конкурентоспроможністю.

Список літератури

1. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015. Growth through Shocks / [Jennifer Blanke, Thea Chiesa Editors] . 2015 World Economic Forum. Geneva. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_T&T_Report_2015.pdf

2. Travel & Tourism Economic Impact 2014 World // World Travel & Tourism Council [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/world2014_1.pdf
3. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation. Insight Report / [Jennifer Blanke, Thea Chiesa Editors] . 2013 World Economic Forum. Geneva. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_2013.pdf

ІНСТИТУЦІЙНА ПАСТКА УКРАЇНИ: НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА В ОЛІГАРХІЧНІЙ ДЕРЖАВІ

Петро Опанасович Нікіфоров

д. е. н., професор,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

It is proven that the domestic model of national economy formed during the years of independence in the conditions of oligarchic state is in the institutional trap that roughly inhibits its progressive development. The exit from such trap is a cardinal reforming of public relations, a new institutional quality of state and oligarchic capital and their relations.

Стаття 1 Конституції України стверджує, що Україна є демократичною державою. Демократія в сучасному загальному розумінні – це не влада народу, а влада закону, сформованого від імені народу. Народ делегує політичним партіям на виборах здійснення законодавчих і виконавчих владних повноважень. Проте такі партії у вітчизняних реаліях не є власне політичними партіями, бо не мають власної ідеології, а та ідеологія, що ними заявлена, не має нічого спільного з завданнями, які вони переслідують.

Суттєво узагальнюючи, можна стверджувати, що в сучасному світі в партійному будівництві існують, умовно кажучи, права і ліва ідеологія, які визначають ставлення партій до економічних перетворень. Обидві ідеології і відповідні політичні сили неминуче виконують в економіці одні і ті ж завдання: забезпечення економічного зростання, збільшення зайнятості, стабільні ціни, зростання доходів.

Партії правої ідеології – це протекціонізм розвитку капіталів, чітке і непорушне інституційне, законодавче поле, ліва ідеологія – наголос на зростанні доходів населення, розгортання соціальних програм, опікування суспільним договором. Ці речі взаємопов'язані і успішність кожної з них залежить від досконалості іншої.

В українських реаліях можна стверджувати, що впливові політичні сили не несуть чітко вираженої ідеології в зазначеному нами сенсі. Вони не забезпечують повною мірою ні гарантії свобод громадян, ні встановлення соціальної справедливості. Головна ідеологічна настанова для них – прихід до влади і забезпечення умов для розвитку крупних капіталів, представлених у своїх лавах. При цьому контрольні механізми демократії обмежені тільки виборами, отже, не мають дієвої поточної складової, а тому українські політичні партії приречені до нестримного популізму. Тому законодавча діяльність Верховної ради донедавна являла собою неприродний гібрид: протекціонізм великого капіталу і необґрунтовану, популістську соціальну політику.

Ідеологізація партій вкупі з їх деолігархізацією дають можливість вивести економіку з такого стану. Перехід влади від однієї політичної сили до іншої буде викликаний необхідністю врахування змін, що відбулись у країні, у світі та дасть можливість утримати економіку від крайніх трендів, чи то популістських, чи то протекціоністських.

Отже, якщо партії пройдуть через ідеологічні трансформації, адекватне економічне координування, то ми отримаємо в країні підґрунтя для нового економічного та соціального порядку.

В політико-економічному сенсі Україна являє собою олігархічну державу. Цілком природним у ній стає подальше накопичення та концентрація капіталів. Це все супроводжується вичерпанням природних і виснаженням трудових ресурсів. Проте в країні, де інституційний простір втрачає традицію, закон, погоджені правила і процедури, де законність замінена свавіллям, де в люмпенізованому суспільстві його члени дбають лише про «нішу виживання», – олігархічні капітали стають надзвичайно вразливими, невинувато дорогими в обслуговуванні і з комерційного, і з морального погляду.

Влада, а не прозорий ринок стає гарантом статусу. Така олігархічна держава обов'язково творить олігархічні війни, які провокує не стільки ринкова конкуренція, скільки боротьба за владу – єдиний інститут легітимізації капіталів в країні. В Україні олігархи рано чи пізно прийдуть до вибору, який суспільство робило на Майдані під час Революції гідності: нова, цивілізована, побудована на європейських засадах економіка, підзвітна і підконтрольна суспільству влада, динамічний статус трудових ресурсів, демократія і так далі, чи країна «ніш виживання» без капіталізму, без демократії і з абсолютною залежністю від безконтрольної влади всіх, і олігархів у тому числі.

Українські олігархи повинні сьогодні зрозуміти, що якщо вони хочуть зберегти персоніфікацію своїх капіталів, то їм потрібно насамперед побудувати в Україні нову владу: підзвітну суспільству і тим же, суспільством, реально контролювану, тобто будувати в країні цивілізований капіталізм, витягати через економічний розвиток людей з «ніш виживання», розширяти соціальний капітал суспільства, приватну ініціативу, заохочувати все це системою інституційних відносин тощо – саме таке суспільство і стане найкращим союзником олігархічних капіталів у діалозі з новою владою. Тому що після здійснення такої великої роботи, ті капітали, які ми визначаємо нині як «олігархічні» по-перше, втрачають ознаки «олігархічності», а по-друге, набувають ознак соціальної відповідальності і респектабельності.

Саме в таких умовах український народ і вітчизняний бізнес отримують перспективу розвитку в країні, яка стає країною солідарних дій вільних людей, де нові капітали є не результатом перерозподілу, а наслідком новаторства та ініціативи вільних людей.

Організація держави в Україні, функціональні обов'язки бюрократії залишаються успадкованими від радянської імперії. Такі функції завжди будуються в дискурсах «заборона-примус» і мають не творчий, а мобілізаційний характер. Для вітчизняних олігархів Держава є не конкурентною перевагою для них, а їхнім найбільшим і непереможеним конкурентом. Вона, виходячи з цієї її природи, сформованої за чверть століття незалежності України, ніколи не зупинить процес перерозподілу і продовжить його у власних інтересах, незалежно від персоніфікації влади і капіталів. Вихід – міняти природу саме такої Держави в Україні.

Отже, демократія й якісно нова Держава потрібні, насамперед не маргіналізованому плебсу, а національній буржуазії, тому що це єдина комерційно вигідна система утримування влади у стані підконтрольності і звітності. Демократія, що базується на правовій державі і розвиненому громадянському суспільстві, – це і є найкращий спосіб домовитись про те, щоб ніхто не використовував владу як конкурентну перевагу в національній економіці. А гроші олігархам потрібно вкладати не у боротьбу за владу як конкурентну перевагу, а в громадянське суспільство, яке триматиме владу під контролем і утримуватиме всіх. без винятку, капіталістів від спокус використати владу як інструмент конкурентної боротьби. Це змінить функції Держави із «заборони і примусу» на «дозвіл і сприяння», зробить владу підзвітною і підконтрольною. Тоді Україна отримає шанс вийти з пастки.

КЛАСТЕРИ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Людмила Володимирівна Прокопець

к.е.н., асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

Here was examined the necessity of creation and functioning of clusters as an instrument for improving the competitiveness of the economy of our country. Was defined the problems of formation of cluster associations. Also was revealed the advantages of developing of cluster formations.

У сучасних умовах господарювання особлива увага зосереджується на дослідженні кластерної моделі економіки. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Зарубіжний досвід показав, що кластеризація економіки обумовлює і справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення залучення інвестицій.

Вагомий внесок у дослідження кластерів зробили такі вчені: О. Амоша, О. Богма, П. Бубенко, А. Воронов, В. Геєць, С. Гриценко, В. Дубницький, Н. Каніщенко, М. Кропивко, П. Кругман, О. Кузьмін, І. Мартиняк, С. Онишко, М. Портер, П. Саблук, С. Соколенко, А. Скотт, Й. Шумпетер. Однак питання необхідності створення та функціонування кластерів як інструменту підвищення конкурентоспроможності економіки України залишається актуальним.

Ідея формування кластерних об'єднань уперше виникла в Італії. В Україні перший кластер сформовано у 1998 році у Хмельницькій області. На сьогодні у вітчизняній економіці діють кластерні об'єднання в Івано-Франківській, Полтавській, Черкаській, Харківській, Одеській, Рівненській областях. Кластерні об'єднання функціонують у будівельній, швейній, харчовій, туристичній, деревообробній та машинобудівній галузях [1].

За визначенням М. Портера, «кластери – об'єднані географічно підприємства та організації, що відносяться до них, які працюють у певній сфері та пов'язані технологіями і досвідом». Зазвичай кластери існують на тій географічній території, де є можливість спрощення процесів комунікації, взаємодії персоналу та логістичної діяльності [2]. С. Соколенко трактує кластер як новий ефективний спосіб і система взаємодії, постійного ділового спілкування територіально і економічно споріднених учасників виробничого процесу заради отримання кожним із них сукупного синергетичного комерційного результату [3].

Кластери як локалізовані системи виробництва та інновацій є глобальним явищем, тож не обмежуються лише однією країною. Не обмежується їх існування і лише групою розвинених країн, оскільки кластерні структури функціонують у багатьох країнах світу. Кластери мають часто міжгалузевий характер, тобто вони охоплюють підприємства ключових і суміжних галузей, а також низку спеціалізованих інституцій.

Особливою проблемою є процес розвитку кластера. Основні чинники процесу організації кластерів – ресурси підприємств, нагромаджені в регіоні, економічна сфера, технологічні організації, фінансовий капітал, розуміння учасниками суті отримуваних ефектів, свідомість, організаційне і формально-правове забезпечення.

Кластер, як система підприємств, установ, організацій, окремих осіб, може мати потенціал, який перевищує просту суму потенціалів окремих складових. Цей приріст виникає як результат співпраці й ефективного використання можливостей партнерів у тривалому періоді, поєднання кооперації та конкуренції. Компанії виграють, маючи можливість ділитися позитивним досвідом і знижувати витрати, спільно використовуючи одні і ті ж послуги та постачальників.

Кластеризація набуває широкого визнання у світі як основний інструмент розвитку конкурентоспроможності, стимулювання інновацій, залучення інвестицій, створення нових

технологій. Досвід розвинених країн свідчить, що можливості кластерного підходу використовують для виконання завдань, спрямованих на підйом економіки окремих галузей і регіонів. Кластери залучають набагато більше інвестицій, ніж окремі компанії [4].

Нині розвиток кластерів в Україні ускладнений слабкістю інтеграційних зв'язків між виробниками продукції, переробними підприємствами і науковими установами; неготовністю підприємств до об'єднань та низькою їх мотивацією; недосконалістю законодавчої бази, реальної державної підтримки й програм розвитку кластерних систем. Однак, усім суб'єктам господарювання та державі необхідно усвідомити позитивний вплив від функціонування кластерних об'єднань, який полягає у швидкому обміні інформацією, реалізацію управлінських рішень, формування спільної стратегії; поліпшенні якості та розширенні асортименту продукції; здійсненні спільної маркетингової політики.

В Україні сформувався усі умови для розвитку кластерів. Однак необхідно розробити й затвердити стратегію підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на основі формування і розвитку кластерних структур; удосконалити законодавчу базу; провести дослідження з визначення пріоритетів формування регіональних кластерів; сприяти формуванню міжрегіональних кластерів у межах України.

Список літератури

1. Кузьмін О.Є., Саталкіна Л.О. Кластери як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства [Електронний ресурс] / О.Є. Кузьмін., Л.О. Саталкіна // Бізнесінформ. – 2013. – №4. – С. 127-134. – Режим доступу : http://www.business-inform.net/pdf/2013/4_0/127_134.pdf
2. IRE subgroup «Regional clustering and networking as innovation drivers» : An overview of policies and praxis in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europe-innova.eu/c/document_library/get_file?folderId=148901&name=DLFE-6122.pdf
3. Соколенко С. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klastery-mexanyzm-pidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu/>
4. Кирилов Ю.Є. Кластери як інструмент підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Ю.Є. Кирилов // Ефективна економіка. – 2013. – Вип. 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2608>

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ

Наталія Юріївна Рекова

д.е.н., професор,

Іван Олександрович Клопов

к.е.н., доцент, докторант,

Донбаська державна машинобудівна академія,

м. Краматорськ, Україна

The article considers the use of the world's power management expertise and its application to the realities of the Ukrainian economy. Describes the experience of Germany, Japan, China, USA, Denmark, etc. This experience has allowed to formulate the basic tools of international practices in the sphere of energy saving.

Енергоефективність і енергозбереження – пріоритетні напрями енергетичної політики більшості країн світу. Перш за все це зумовлено вичерпанням невідновлювальних паливно-енергетичних ресурсів, відсутністю реальних альтернатив їх заміни, наявністю ризиків і значних витрат при їх виробництві і транспортуванні. Розвинені країни світу, у першу чергу країни ЄС, які вже досягли значних успіхів у розв'язанні проблем енергоефективності, продовжують пошук нових джерел енергозабезпечення та розроблення заходів щодо енергозбереження, що є позитивним прикладом для України [1].

Міжнародний досвід реалізації політики у сфері енергозбереження свідчить про те, що в усіх країнах присутні нормативно-правові, економічні, технічні, інформаційні та інші стримуючі фактори, що перешкоджають підвищенню енергоефективності [2, с.50].

Виявлення, усунення або подолання цих стримуючих факторів часто вимагає значних і тривалих зусиль з боку держави, а також наявності організацій і фахівців, зацікавлених у впровадженні та подальшому просуванні технологій підвищення енергоефективності та розвитку відновлюваної енергетики.

До основних перешкод упровадженню енергозберігаючих заходів можна віднести: недосконалість тарифної політики і практику перехресного субсидування; нерозвиненість ринку енергосервісних послуг та енергозберігаючих технологій; невизначеність щодо бюджетної підтримки енергозбереження на перспективу; високі інвестиційні ризики; низький рівень кваліфікації менеджменту на місцях; недостатній рівень культури економного використання енергоресурсів; недостатня розвиненість ринкових відносин; відсутність дієвих економічних стимулів для інвестування; недосконалість державного управління і регулювання у сфері енергозбереження.

Для усунення цих бар'єрів Україні потрібно звернутися до використання позитивного досвіду зарубіжних країн, які свого часу зіткнулися з подібною проблемою й успішно її розв'язують [3, с. 148].

Розглянемо основні методи державного стимулювання енергоефективності економіки, які успішно використовуються за кордоном.

1. Програми пільгового кредитування (Японія – передбачена десятирічна програма пільгового кредитування підприємств, що використовують альтернативні джерела енергії, і покупки надлишків електроенергії; Швеція, Італія, Німеччина, Японія, Південна Корея – надаються субсидії та податкові пільги на придбання енергоефективного промислового обладнання).

2. Державні субсидії та дотації (Німеччина – державними дотаціями стимулюються екологічні альтернативні види енергії та видобуток бурого і кам'яного вугілля; Японії – державні субсидії надаються підприємствам, які планують упроваджувати у себе на виробництві обладнання, яке працює від альтернативних джерел енергії).

3. Податкові пільги (Китаї – з метою обмеження використання невідновлюваних джерел енергії введений податок на паливо; Японії – в разі покупки енергозберігаючого або енергоефективного обладнання і початку його використання протягом одного року після придбання покупець може скористатися однією з двох податкових схем: 1) податковий кредит у розмірі 7% від базової вартості придбаного обладнання; 2) податкове вирахування в розмірі, що не перевищує 30% від базової вартості обладнання на рік його придбання).

4. Упровадження системи енергоменеджменту (США, Данії, Ірландії, Швеції – добровільна система енергоменеджменту).

5. Система штрафів (Японії – поряд з розробкою заходів щодо скорочення споживання електроенергії законодавчо пропонується здійснювати раціоналізацію процесу спалювання палива, скорочувати втрати тепла при транспортуванні, зводити до мінімуму невикористовувані обсяги енергії).

6. Програми сертифікації. (США – програма сертифікації «Вищі енергетичні характеристики»).

Реалізація існуючого потенціалу енергозбереження в Україні на підґрунті міжнародного досвіду – це шанс підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, відновити виробництво й створити додаткові робочі місця.

Список літератури

1. Торкатюк В. І. Проблеми енергозбереження в контексті забезпечення енергетичної безпеки держави [Електронний ресурс]: ст. / В. І. Торкатюк, О. С. Салтанова, С. В. Мозговий та ін. – Харків, 2013. – Режим доступу: <http://www.URL: http://eprints.kname.edu.ua/32271/1/86.pdf>.

2. Проект ЕЭК ООН «Повышение синергетического эффекта национальных программ стран-членов СНГ по энергоэффективности и энергосбережению для повышения их энергетической безопасности [Электронный ресурс] / Разработка Регионального плана действий и Рекомендаций по вопросам формирования и реализации политики в сфере повышения энергоэффективности и энергосбережения в странах СНГ, 2013 г.,

3. Безгина Е. С. Методы государственного стимулирования энергоэффективности экономики Украины: зарубежный опыт [Электронный ресурс] / Е. С. Безгина // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 144-153. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2014_1_19

МІЖРЕГІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД США

Юлія Сергіївна Рогозян

к.е.н., старший науковий співробітник

*Інститут економіко-правових досліджень НАН України,
м. Київ, Україна*

Abstracts revealing experience in implementing regional cooperation in the US states. Presents and analyzes the main programs and action plans for the development of interregional cooperation.

Як і в інших країнах, у США динамічно розвиваються штати (суб'єкти федерації) і міста з відносно високим рівнем добробуту є сусідами з депресивними штатами і районами, кількість яких зростає в кризу 2007-2009 рр.

Про масштаби міжрегіональних відмінностей можна судити і по залежності бюджетів регіонального рівня від федеральної допомоги, яка становить в середньому 17-20% до витрат консолідованих бюджетів штатів. Частка фінансової допомоги з бюджетів штатів у видатках місцевих бюджетів - 33-35%. У 2013 фінансовому році в структурі бюджетних надходжень штатів федеральні трансферти становили в середньому 1/3, а в окремих штатах, - від 1/3 до майже 1/2 [1-2].

У США питанням розвитку неосвоєних, віддалених і депресивних (слаборозвинених в економічному сенсі) регіонів і територій традиційно приділяється серйозна увага на федеральному рівні, а на міжрегіональному – використовуються великомасштабні і довгострокові цільові програми економічного розвитку, які адмініструються спеціально створюваними державними корпораціями або автономними федерально-штатними агентствами розвитку (наприклад, Аппалачська регіональна комісія).

Найбільш відомими з довгострокових міжрегіональних цільових програм економічного розвитку є «Програма розвитку басейну річки Теннесі», а також «Програма розвитку району Аппалачі». Так, «Програма розвитку басейну річки Теннесі» охоплює значну частину території 7 штатів (Теннесі, Алабама, Міссісіпі, Кентуккі, Джорджія, Північна Кароліна, Вірджинія). Реалізація Програми здійснюється Адміністрацією басейну річки Теннесі, яка за своїм статусом є незалежною некомерційною державною корпорацією. Проте головна особливість її функціонування – поєднання функцій управління цільовою програмою міжрегіонального економічного розвитку з адмініструванням спільної міжрегіональної виробничої діяльності. З самого початку своєї реалізації Програма здійснюється у вигляді багатоцільового комплексу заходів з використання ресурсного потенціалу вищеперелічених штатів: освоєння гідроенергетичних ресурсів, електрифікація регіонів, залучення приватного капіталу шляхом установаження нижчих, ніж в інших регіонах, тарифів на електроенергію, розвиток річкового судноплавства тощо [3].

«Програма розвитку району Аппалачі» - друга програма, реалізація якої охоплює значну частину території - 13 штатів з населенням понад 20 млн. осіб. Реалізація Програми здійснюється Аппалачською міжрегіональною комісією, яка є автономним федерально-штатним агентством міжрегіонального розвитку. В рамках даної програми встановлено чотири основні завдання з економічного розвитку регіону:

1. Збільшення рівня зайнятості населення усіх штатів, що входять до складу Аппалачського регіону та підвищення доходів.

2. Підвищення рівня конкурентоспроможності як усіх штатів, що входять до регіону, так і регіону та його людських ресурсів у цілому.

3. Подальший розвиток інфраструктури усіх штатів регіону (систем централізованого водопостачання та водовідведення, каналізування, систем сучасних засобів телекомунікацій, а також інфраструктури для обробки і перевалки вантажів).

4. «Програма «торговельної брами» передбачає автомобільний товарообмін між такими штатами як Каліфорнія, Техас, Мічиган, Нью-Джерсі та Вашингтон [4].

Отже, навіть при децентралізованій моделі федералізму міжрегіональні економічні відносини в США передбачають досить великий комплекс заходів підтримки економічного розвитку територій, що стане позитивним досвідом для українського міжрегіонального співробітництва.

Список літератури

1. U. S. Census Bureau. August 2012, accessed <https://www.census.gov/prod/2011pubs/12statab/pop.pdf>
2. Economic Report of the President, February. – Wash., 2012. P. 415, Government Finance, table B-82.
3. Помитов С. А. Досвід створення кластерних структур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ekportal.ru/page-id-1910.html>.
4. Economic Report of the President, February 2014. Washington DC. P. 415. - Government Finance, table B-82.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Володимир Юрійович Грунтковський

к.е.н., асистент,

Олександр Сергійович Саєнко

к.е.н., доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The basic principles of social responsibility were analyzed. The necessity of a clear strategy for cooperation between the state, business and society to improve the competitive advantages of the national economy was justified.

Трансформації економіки України, зростаючий ступінь глобалізації висуває перед державою та бізнесом нові завдання які потребують нагального вирішення. Після здобуття Україною незалежності, поступово почав відбуватися відхід від патерналізму. Однак, цілковита відмова від вирішальної ролі держави у справі соціального забезпечення відкрила низку проблем, вирішення яких може забезпечити впровадження практики соціальної відповідальності бізнесу.

У сучасному розумінні соціальна відповідальність бізнесу – це добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства у соціальній, економічній та екологічній сферах, що на пряму пов'язана з основною діяльністю компанії і виходить за межі визнаного законом мінімуму [1, с.108].

Основу соціальної відповідальності складають, перш за все, економічні інтереси як самої корпорації так і її стейкхолдерів, проте не менш важливою частиною даного поняття є відповідальність бізнесу перед всім суспільством (захист навколишнього середовища, соціальна підтримка працівників, відповідальне ставлення до продукту, що виробляється).

У сучасних умовах соціальні очікування різних суспільних груп щодо організацій, бізнесменів, фінансистів постійно змінюються. Соціально відповідальна стратегія підприємства, організації може бути для неї виключно корисною.

Відповідно до підходу, прийнятого в Європі, характеристиками соціально відповідальної корпорації є наступні: корпорація як цивільна особа повинна дотримуватись

законів, норм суспільного життя; корпорація як виробник повинна виробляти безпечні, надійні товари і встановлювати справедливі ціни; як працедавець повинна піклуватися про матеріальний стан працівників, про недопущення їх дискримінації; як суб'єкт управління ресурсами повинна ефективно використовувати ресурси і займатися тими земельними ділянками, на яких розташовано підприємство; як об'єкт інвестування повинна захищати інтереси інвесторів і давати правдиву інформацію про своє положення; як конкурент не повинна брати участь в нечесній конкуренції і необґрунтованому обмеженні конкуренції; як учасник соціального розвитку повинна стимулювати і підтримувати інновації і визнавати відповідальність за дію на якість життя оточуючих [2].

Активізація соціальної відповідальності корпорацій перед суспільством повинна бути реалізована в рамках чітко окресленої державної політики. Державної політики у сфері соціальної відповідальності корпорацій на сьогодні в країні не існує. Мінімальні законодавчі стимули до соціальної діяльності в Україні скасовані. Договори про соціальне партнерство між місцевою владою та корпораціями підписуються переважно з метою підтримання контактів, одержання переваг першочерговості, підтримання іміджу корпорації у споживачів або закріплення статусу керівника корпорації у населення, а інколи і з метою попередньої домовленості про перерозподіл грошових потоків. Причини низької активності та можливості використання благодійництва не для цілей, визначених в Законі обумовлені відсутністю системи контролю, аналізу та координації соціальної діяльності корпорацій, функції управління, реалізація яких на сьогодні практично відсутня в Україні. Поєднання законодавчо закріплених стимулів до посилення соціальної відповідальності у вигляді зниження податку на прибуток, який спрямовується на цілі благодійництва, пріоритетного права на вчинення визначених дій (участь в приватизаційних конкурсах, інвестиційних проектах та інше), контролю за соціальною діяльністю корпорацій, який реалізовуватиметься у вигляді соціальних звітів корпорацій, соціального аудиту незалежними консалтинговими та фінансовими компаніями та координації, яку візьмуть на себе органи місцевої влади, дасть можливість побудувати ефективний організаційно-економічний механізм реалізації корпораціями своєї соціальної відповідальності перед зацікавленими особами та суспільством.

Отже, враховуючи соціальні та економічні передумови, що склалися в Україні, посилення конкурентних позицій бізнесу, як в середині держави так і поза її межами, можливе тільки за умови інтеграції принципів соціальної відповідальності в загальну стратегію організації. Це буде вагомим аргументом на користь зрілості національної моделі управлінської практики.

Список літератури

1. Жаліло Я. А. Економічний діалог як засіб суспільної консолідації в процесі соціально-економічного розвитку України / Я.А. Жаліло // Стратегічні пріоритети, №1(2), 2007 р. .106-112.
2. Обзор механизмов партнерства вовлечения бизнеса в процессы общественного развития // Информационный портал «Реальный голос» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.real-voice.info>

СИСТЕМНІ ОБМЕЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ ДЕРЖАВИ

Богдан Дмитрович Сторошук

к.е.н., доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The influence of "creative destruction" in the formulation and implementation of economic power of the state. Review of the problem of backlash as a system limiting the economic power of the state. Justification interrelation backlash and the opposite effect.

Значні масштаби сучасної економічної кризи, яка за часовою тривалістю уже перевищила Велику депресію 1929-1933 років, і волатильність її динаміки для все більшої кількості країн постійно поширюють усвідомлення неминучості всебічних фундаментальних змін у всіх сферах сучасних соціально-економічних систем. Ці зміни є наслідком Шумпетерівського „творчого руйнування”, який є „самою сутністю капіталізму” [1], – перманентно-еволюційної і неминучої ліквідації ринковим механізмом застарілих, віджилих елементів економічних відносин, продуктивних сил і господарського механізму внаслідок поширення їх нових ефективніших замінників. Ініціатором „творчого руйнування” є, на думку Шумпетера, лише успішна діяльність новаторів, що розглядається фактично як єдине джерело і економічного зростання, і самого розвитку ринково зорієнтованих економічних систем, а відсутність інноваційного розвитку призводить до застою й занепаду в соціально-економічному та політичному житті [2, С.21-101, 203-241]. Ні поліпшення ситуації з попитом, ні позитивні зрушення з боку пропозиції, ні заходи державного регулювання в галузі циклічної, фінансової чи податкової політики, вважав Шумпетер, не здатні викликати економічного піднесення. Тому й інтерес до його теоретичної спадщини з боку економічної науки, і особливо економічної політики, останніми роками помітно підвищився. Зазначимо, що протягом останніх двох десятиліть у світі спостерігається зростання кількості малих підприємств інноваційного характеру, що супроводжується збільшенням питомої ваги їхньої продукції у ВВП та експорті цілого ряду як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Тим не менше, дане явище, стимульоване всезростаючим потоком різноманітних інновацій, усе ще не стало остаточним завершенням спаду і початком повноцінного поживлення та піднесення економік багатьох країн світу. [3].

У цих умовах виникає логічне запитання про вплив „творчого руйнування” на поведінку держави. Даний вплив, зважаючи на універсальність системного підходу як міждисциплінарного методу дослідження, можна описати на основі ряду системних ефектів (використання яких, зокрема, недавно дало можливість здійснення в Україні цікавих інноваційних технологічних відкриттів) [4]. Очевидно, що економічна діяльність держави значно менше піддається впливу трансформаційних процесів у реальному секторі економіки. Унаслідок цього держава, в більшості випадків будучи здатною відчутти зміну ринкових умов і тому незважаючи на неї, продовжує впливати на економіку старими методами, які, що цілком логічно, не дають ніяких наслідків у реальній економіці, і тому потребують неминучих змін. Тому економічну кризу можна розглядати як фіаско сформованих на даний час механізмів економічної політики держави та державного регулювання економіки. Мінімальну величину цих змін можна описати за допомогою досить поширеного в технічних науках терміна „люфт”. Люфт являє собою величину мінімальної зміни характеру впливу керуючої системи на керовану [5] (в нашому випадку впливу держави на ринковий механізм) що приводить до позитивних змін у національній економіці. Якщо ж величина змін менша від величини люфту, ніяких змін не відбувається. Одним із прикладів таких люфтів у сучасних умовах можна вважати облікову політику Національного банку, яка фактично не впливає на реальний сектор, про що ми вже писали раніше [6;7].

Причиною існування люфтів є шаблонний підхід до формування економічної політики без урахування об’єктивно перманентного характеру виникнення нових і

трансформації існуючих інститутів та інституцій. Раніше ми вже аналізували [8] різноманітні проблеми правильного та своєчасного вибору економічної політики, оскільки неефективні рішення в процесі цього вибору можуть мати дуже далекосяжні наслідки. Це підтверджується можливістю утворення так званого хреодного (наперед визначеного) ефекту [9,с.20-47], відповідно до якого система може протягом тривалого часу продовжувати розвиватися неоптимальним шляхом, але при цьому величина люфтів зростає в геометричній прогресії. Тобто “при здійсненні процесу в одному певному напрямі зворотний рух може бути лише однією з ланок більш складного процесу” [10,с.105-106], тобто чим довше існує хреодний ефект, тим важче звернути з траєкторії через наростання інерційного середовища, виникнення і розвитку різних неформальних, “тіньових” інституційних утворень. Проте ці процеси не тільки не сповільнюють, але й стають додатковим фактором розвитку хреодного ефекту. Залежно від реального стану справ досягнення об’єктивно зумовленого рівня розвитку системи вимагатиме або значно більших витрат ресурсів, або оплатиться тривалою нестабільністю економіки.

Список літератури

1. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія: пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. — М.: Экономика, 1995. — 540 с. — ISBN 5-282-01415-7 – [електронний ресурс] – режим доступу: http://www.libertarium.ru/lib_capsocdem_7
2. Йозеф А. Шумпетер. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Пер. з англ. В.Старка. – К.: Видавничий дім „Києво-Могилянська академія”, 2011. – 242с.
3. Эксперты назвали причины окончания бума в Азии и странах БРИКС– [електронний ресурс] – режим доступу: <http://korrespondent.net/business/economics/1597477-eksperty-nazvali-prichiny-okonchaniya-buma-v-azii-i-stranah-briks>
4. Золотий запас України. Трансформатор. – [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.youtube.com/watch?v=4ES0iDsokdg>
5. ЛЮФТ– [електронний ресурс] – режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%8E%D1%84%D1%82>
6. Сторощук Б.Д. Грошово-кредитна система // Економічна теорія: навч. посіб. для студ. неекон. спец. вищ. навч. закл. / За ред. З.І.Галушки. – Вид. 3-тє, доповн. – Темі 4,13. – Чернівці: ДрукАрт, 2012. – С.195-217.
7. Сторощук Б.Д. Монетарні фактори економічного розвитку сучасної України // Генезис інституційної системи транзитивних економік: Матеріали XVIII міжнародної науково-практичної конференції (7-8 травня 2008 р.). – Чернівці: Рута, 2008. – С.53-54
8. Сторощук Б.Д. Системний підхід як основа забезпечення ефективного регіонального розвитку / В кн. Трансформація економіки України у глобальному економічному середовищі / За ред. д.е.н., проф. І.Ф.Комарницького. – Чернівці: Рута, 2006. – Розділ VII. – С.145-170.
9. Шевченко В.А. Институциональный механизм системной нестабильности экономики. – С.-Пб.: О-во «Знание» Санкт-Петербурга и Ленингр. обл., 1999. – 90с.
10. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки. Теоретико-методологічний аспект. – К.: Світ знань, 2002. – 527с.

РИЗИКИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Юлія Володимирівна Ткаченко,

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет,

м. Черкаси, Україна

Проблема транскордонного співробітництва в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів та міжрегіональних конфліктів набуває в Україні виняткової значимості, від успішного вирішення якої залежить не лише рівень соціально-економічного розвитку регіонів, цілісність та єдність території країни, але й стан прикордонних територій інших країн, з якими межує Україна.

Водночас, при безумовних перевагах транскордонної співпраці, території, які до неї залучені, зазнають впливу численних внутрішніх та зовнішніх чинників суб'єктивного та об'єктивного характеру [1], які повинні піддаватися глибокій оцінці з точки зору можливості коригування впливу фактору та спрямування його у позитивне русло (рис. 1).

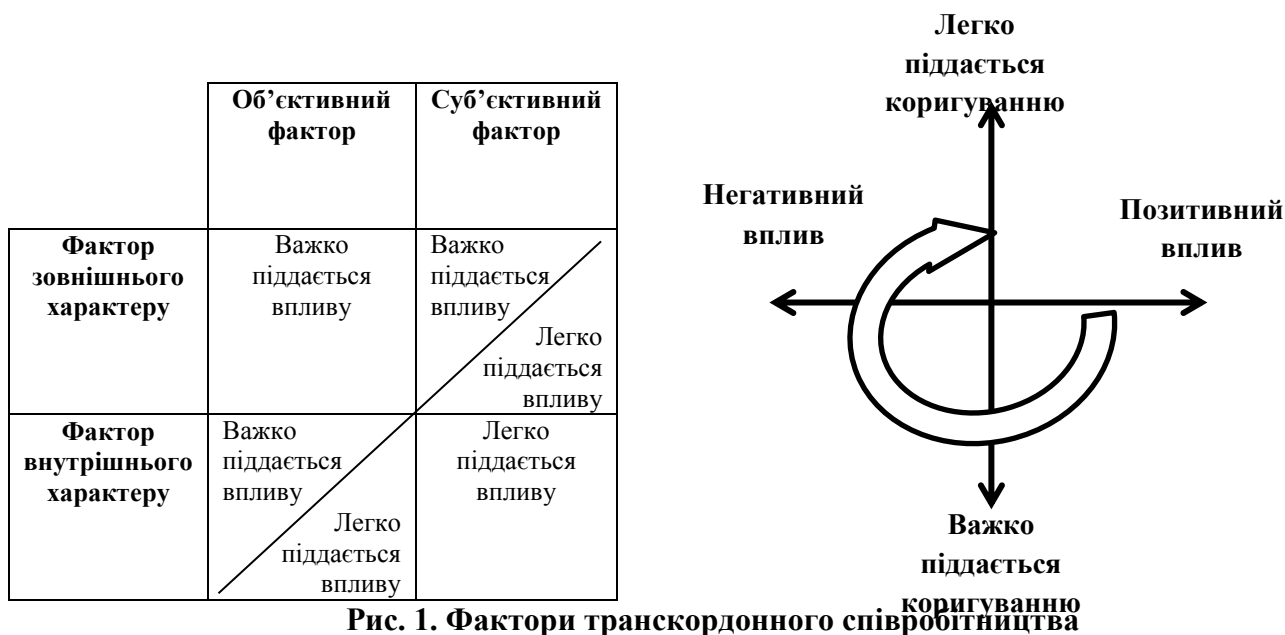


Рис. 1. Фактори транскордонного співробітництва

Загальноприйнятий підхід до оцінки ризиків передбачає використання двох критеріїв: імовірність настання ризикової події та масштабність наслідків впливу чинника. На нашу думку, варто ввести ще один чинник у тривимірну систему координат оцінки ризиків транскордонного співробітництва – сила впливу чинника (рис. 2).

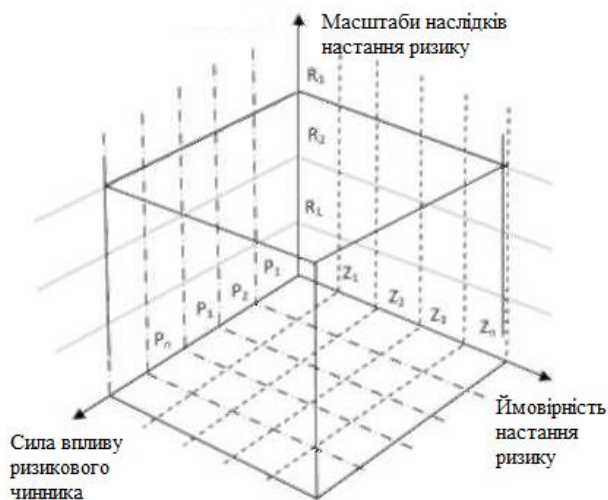


Рис. 2. Тривимірна модель оцінки ризикових факторів

Серед сукупності факторів, які впливають на транскордонне співробітництво, варто виділити основні:

- складна геополітична ситуація на Сході країни;
- диспропорційність розвитку прикордонних територій;
- відсутність єдиної нормативно-правової основи та механізмів взаємодії прикордонних територій;
- відсутність уніфікованої моделі транскордонного співробітництва;
- недостатність фінансових ресурсів;
- наявність бар'єрів етнічного та культурного характеру;
- проблеми митно-візового характеру [2, с. 24-25] тощо.

Отже, враховуючи складну геополітичну ситуацію в країні, відсутність єдиного підходу та методології транскордонного співробітництва, його результативність і розвиток визначається впливом сукупності ендогенних та екзогенних факторів об'єктивного та суб'єктивного характеру, які, на нашу думку, повинні бути оцінені за тривимірною моделлю, яка дає змогу виявити ступінь ризиковості ситуації, силу впливу чинника та масштаби наслідків настання ризиків.

Список літератури

1. Виявлення чинників та шляхів розвитку транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України на основі дослідження громадської думки : [Електронний ресурс] : офіційна інтернет-сторінка Регіонального Філіалу НІСД у м. Львові. – Режим доступу : <http://www.niss.lviv.ua/analytics/111.htm>
2. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції : монографія / Н. А. Мікула, В. В. Засадко. – К. : НІСД, 2014. –316 с.

СТВОРЕННЯ КОМПЕНСАЦІЙНИХ ФОНДІВ ЯК ФАКТОР СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРАЇНІ

Олена Василівна Третякова

к.е.н, доцент,

Віолетта Миколаївна Харабара

к.е.н, доцент,

Роман Ігорович Грешко

к.е.н, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

Foreign experience of creation of compensative funds is investigational. Expediency of their creation is well-proven in Ukraine for the improvement of investment activity

Усі країни сьогодні зацікавлені розробкою заходів із захисту інвесторів, шукаючи прийнятні для себе засоби досягнення цієї мети. На фондовому ринку може існувати п'ять типів схем економічного захисту інвесторів: компенсаційний, резервний, гарантований, заставний та страховий. У зв'язку з цим пропонуємо ознайомитися з компенсаційними фондами та схемами, що використовуються в різних країнах і входять до Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР). Для зручності ознайомлення з характеристиками компенсаційних фондів різних країн рекомендується матриця, що дозволяє порівнювати їх за п'ятьма основними параметрами :

- порядок фінансування або збору внесків;
- особи, на яких поширюється захист;
- події, що покриваються схемою захисту;
- цінні папери, що покриваються схемою;
- розміри фонду у відсотках до капіталізації ринку.

Характерними рисами захисту інвесторів у різних країнах є:

- відділення функцій гарантування клірингової діяльності від функцій компенсаційного фонду;
- поширення захисту тільки на дрібних інвесторів;
- створення загальногалузевих фондів, що забезпечують захист клієнтів фінансових посередників, що належать до цих фондів, у тому числі клієнтів організацій особистого страхування та інвестиційних керівників (Британська схема компенсації інвесторам);
- наявність верхніх меж покриття по усіх видах претензій, що виявляються до компенсаційних фондів;
- виплата компенсації тільки у випадку неплатоспроможності брокера;

- наявність особливих законодавчих норм, що застосовуються у випадку неплатоспроможності фондової брокерської фірми [5, с.422].

У країнах ОЕСР кошти з компенсаційного фонду надаються, як правило, клієнтам брокерів-членів фондової біржі. Австралійський національний гарантійний фонд (НГФ), крім того, надає компенсацію брокерам і кліринговим палатам у рамках своєї функції гарантування контрактів. Схема компенсації втрат інвесторів у Великобританії охоплює діяльність не лише фондових брокерів, але й "інвестиційних керівників", що беруть участь у тому числі пайових трастів, компаній особистого страхування та інших фінансових посередників. Директива Європейського Співтовариства (ЄС) про компенсацію втрат інвесторів установлює мінімальний рівень захисту дрібних інвесторів, під якими розуміються усі інвестори, за винятком інституціональних (уряду, центральних органів влади та ін.). Більшість компенсаційних фондів формуються за рахунок разових внесків фірм, допущених до біржової діяльності, а також регулярних (щорічних) членських внесків (наприклад, у вигляді процентних відрахувань від прибутку фірми). У разі, якщо розмір фонду опускається нижче встановленого мінімуму, вживаються заходи з відновлення зборів [3, с.3].

Ряд компенсаційних фондів (наприклад, американський і австралійський) має право отримати позику у разі перевищення суми претензій над активами фонду. У Кореї дефіцит коштів компенсаційного фонду покривається фондовою біржою.

Типи захисту інтересів відрізняються досить значною різноманітністю. Більшість фондів надають захист від збитків за операціями тільки у разі банкрутства або шахрайства фірми-члена фонду. Фонд Корпорації захисту інвесторів у цінні папери у США і Директива ЄС про компенсацію інвесторам передбачають захист інвесторів тільки у разі неплатоспроможності фірми-члена, а не шахрайства. Японська і корейська схеми не покривають претензій, пов'язаних з неплатоспроможністю фірми-члена, інвесторам доводиться самостійно вживати заходи із задоволення своїх претензій на підставі законодавства про неспроможність і траст.

Законодавство більшості країн передбачає, що компенсація може виплачуватися у разі настання фактичної неплатоспроможності брокера. Тільки в Австралії постраждалим клієнтам дозволяється отримувати компенсацію із коштів фонду до настання неплатоспроможності брокера. Низка країн, зважаючи на наявність потенційних наслідків для фінансової системи, регулює питання неплатоспроможності фондових брокерських фірм особливою галуззю права (наприклад, для захисту майна клієнтів при ліквідації фірми та підтвердження заходів по взаємозаліку, що приймаються кліринговими палатами)[2, с.13].

Більшість фондів захищають грошові кошти, призначені для придбання цінних паперів, і не захищають кошти, що розміщені для отримання процентного доходу.

Отже, робота із забезпечення гарантій прав вкладників потребує сьогодні активізації. Механізми захисту можуть бути досить різноманітними. Створення компенсаційних фондів в Україні дозволить відновити довіру до фінансового ринку. А пропозиція щодо створення компенсаційних фондів – це один із варіантів захисту та шлях до поліпшення інвестиційної діяльності в країні.

Список літератури

1. Денисенко М. Проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму інвестування // Економіст. – 2013. - №10 – с.46-51.
2. Євтушенко Г.І., Левківський Т.А. Іноземне інвестування в Україні: Сучасний стан та перспективи: наук. стат. збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – №1. –С. 13.
3. Савчук, Н. Стан інвестиційного клімату України та напрямки його покращення [Текст] / Н. Савчук // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2014. – № 8. – С. 3.
4. Ткаченко К.Л. Формування державної інвестиційної політики // Фінанси України. – 2007. - №1. – с.86-91.
5. Федоренко В.Г. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: навч. Посіб. / за наук. ред. Федоренко В.Г. – К.: Алерта, 2012. – 431 с. – Бібліогр.: С.422-431.

РОЗДІЛ II
ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ
ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

INSTITUTIONAL ASPECT OF CROSS-BORDER COOPERATION

G. Pochenchuk

Ph.D. (in Econ.), Associate Professor

Doctoral Student of Academy of Financial Management

A. Freyak

Lecturer of the Chernivtsi Cooperative College of Economics and Law

In this thesis, the authors describe the essence and role of cross-border cooperation, identify the main problems that hinder the effective communication across boundaries and propose their solution within the framework of the Association Agreement between Ukraine and the European Union. The great attention is paid to the issues concerning the institutional convergence in relation to the EU integration.

Cross-border cooperation is becoming increasingly important in the process of European integration of Ukraine. Participation of the border regions in the integration processes improves people's living standards in the borderlands. This impacts on the movement of people, goods and capital across borders. The interaction between neighboring territories facilitates the local resources mobilization for their effective use, makes it possible to solve urgent common problems of border residents. All this leads to the people's welfare improvement and has a direct impact on the increase of the regions' general level of social and economic development.

The research prepared by the authorities of Ukraine in cooperation with experts of Council of Europe identified the most important problems that hinder cross-border cooperation, they are:

- municipalities or local governments must coordinate in advance with the central government the issues of concluding agreements on inter-territorial and border cooperation;
- lack of clearly defined responsibilities of some local communities or local governments concerning the cross-border and inter-regional cooperation issues;
- various criteria for new subjects of cross-border cooperation to obtain a legal status;
- imbalance between the authority powers for cross-border cooperation on both sides of the border due to the existing differences in the current legislation of the countries concerned;
- insufficient dialogue between the central government, local and regional authorities about the cross-border cooperation policy implementation;
- lack of financial resources for the projects of cross-border and inter-regional cooperation;
- lack of a complex system of training for specialists in the sphere of cross-border and inter-regional cooperation;
- restrictions on the movement of citizens;
- delegation of local communities or local authorities official powers to their foreign partners because of the inability to participate in border- and inter-regional cooperation activities [1, p.63].

Almost all of these problems lie in the institutional plane and can be solved within the framework of the Association Agreement between Ukraine and the European Union. Institutional reforms are definitely among the basic foundations of economic progress. Implementation of the Agreement opens up new prospects for cross-border cooperation. The Association Agreement is a new stage of contractual relations between the EU and Ukraine aimed at political association and economic integration. The main parts of the Agreement are devoted to key reforms, economic recovery and growth, as well as government and sectoral cooperation in the fields of energy, transport, environment, industry, social development and social protection, equality of rights, consumer protection, education, youth and culture.

In the framework of the Agreement it is provided that the parties will maintain and further develop the participation of local and regional authorities in the cross-border and regional cooperation and in the related management structures. They will also strengthen cooperation by creating favorable legal framework, supporting and developing the activities in order to build capacity and promote cross-border and regional economic and business networks.

As such, in order to activate the cross-border cooperation between Ukraine and the EU countries it is necessary to provide the implementation of institutional reforms of both formal and informal type. The institutional convergence of modern Ukraine to the requirements and standards of the EU should be performed at different levels. In particular, at the public and managerial level it can be carried out by taking into account the requirements of EU and directive approval of domestic law rules with them, as well as through the creation of appropriate public-management infrastructure, regulatory regulations of economic activities. At the socio-psychological level - through implementation of informal institutions that will help the Ukrainian society to become closer to the system of European values on the domestic social and economic basis. Transformation of existing in Ukraine institutions (of business, local government, educational activities, health care and social security, etc.) and the institutionalization of relations between them should be held in line with the transformation of the economic order inherent for our country from post-socialist ("group anarchy") into competitive.

Literature

1. Mikula N.A, Tolkovanov V.V. Cross-border cooperation / N.A. Mikula, V.V. Tolkovanov – Kyiv: Publisher «Kramar», 2011. - 259 p.
2. Borshchevskiy V. Institutional aspects of European integration of Poland and Ukraine in the context of thinking by categories of economic orders / V.Borshchevskiy // Scientific journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University. – № 10. – 2013. – P.98-105

ЗАСТОСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ УЧАСТІ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Ілона Борисівна Бабух

к.е.н., асистент,

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

The using of European experience of citizens' parting in municipal management is analyzed by the areal communities and the citizens of Ukraine. The role of local government branches and community units is showed as partners in making effective communicative politics of local development.

В Україні упродовж останніх років напрацьовано чимало прикладів співпраці українських та європейських недержавних інституцій, спрямованих на забезпечення розвитку українських громад через залучення громадян до безпосередньої участі в місцевому управлінні та запровадження принципів ефективного врядування.

Установлення відкритого діалогу між громадянами й представниками влади, обраними на місцевому рівні, суттєве для місцевої демократії, оскільки зміцнює законність демократичних місцевих інститутів та ефективність їхніх дій. Додержуючись принципу субсидіарності, органи місцевої влади мають зайняти провідну позицію в справі заохочення участі громадян, тому що успіх будь-якої політики місцевої демократичної участі залежить від відповідальності цих органів влади. Основні принципи політики демократичної участі на місцевому рівні гарантують громадянам право на доступ до чіткої, вичерпної інформації про фінансово-економічні та інші питання, що стосуються їхніх територіальних громад, і право висловлюватися про найважливіші рішення, які впливають на їхнє майбутнє.

Органи місцевого самоврядування мають забезпечувати: пошук нових способів піднесення громадянської свідомості та спільно з громадами й громадськими організаціями сприяти культурі демократичної участі; підвищувати обізнаність про належність до громади та заохочувати громадян брати на себе відповідальність і робити внесок у життя своїх громад.

Важливим є значення громадських об'єднань як партнерів, а також як рушійної сили в розвитку, підтримці й практичному впровадженні демократичної участі при розробці проекту місцевого бюджету та затвердженні звітів про його виконання. Відповідно до принципу субсидіарності забезпечується підтримка процесу ухвалення рішень з фінансових та інших питань органів влади всіх територіальних рівнів, при цьому кожен орган влади відповідає на належні дії в межах його компетенції.

Зближення громад, місцевих/районних органів влади, приватного та громадського секторів досягається шляхом створення мережі інституцій і таким чином забезпечує постійний діалог сторін щодо бачення напрямків розвитку, визначення пріоритетності планів громади, встановлення механізмів партнерства між державним та приватним секторами задля розв'язання місцевих пріоритетних проблем та моніторингу процесу за участю всіх сторін.

Упровадження більшої відкритості у діяльність місцевих установ і органів влади, дасть змогу, зокрема:

- забезпечувати публічне ухвалення рішень на місцевому рівні шляхом оприлюднення порядку денного засідань місцевої ради й місцевих органів виконавчої влади, відкритість для громадськості засідань місцевої ради та її комітетів, проведення сесій, присвячених питанням-відповідям, опублікування протоколів засідань і рішень тощо;

- для всіх громадян гарантувати й поліпшувати доступ до інформації про питання місцевого значення;

- забезпечувати відповідною інформацією про адміністративні органи та їхню організаційну структуру, а також інформувати громадян, яких безпосередньо стосується відповідна процедура, про перебіг цієї процедури, а також про відповідальних службових осіб.

Збільшення впливу громадян на місцеве планування, на стратегічні й довгострокові рішення відбувається завдяки: наданню громадянам можливості брати участь у різних етапах ухвалення саме таких рішень, зокрема, розділяючи цей процес на кілька етапів (наприклад, складання програми, підготовка проектів і альтернативних варіантів, виконання, бюджетне й фінансове планування); ілюструванню кожного етапу планування чіткими, зрозумілими матеріалами, легкодоступними для громадськості, використовуючи на додаток до традиційних інші засоби інформації, поширені завдяки новим технологіям.

Органам місцевого самоврядування необхідно регулярно збирати інформацію про участь різних категорій громадян і визначати, чи належно представлено жінок, молодь, непривілейовані соціальні й окремі професійні групи в обраних органах влади й чи вони беруть хоча б найменшу участь або взагалі не беруть жодної участі у виборчих кампаніях чи інших формах місцевого публічного життя.

Нерідко спроби місцевої влади розв'язати наявні проблеми без залучення громади не сприяють досягненню позитивних результатів. Тоді пасивність населення, його нездатність розв'язувати власні проблеми називається одним із основних стримуючих факторів успішного розв'язання муніципальних проблем і забезпечення сталого розвитку громад. Для забезпечення сталого розвитку громади органам місцевого самоврядування необхідно шукати можливості та цілеспрямовано працювати для запуску процесу формалізованої соціальної мобілізації або принаймні забезпечити сталість процесу громадської активності, що виникла стихійним шляхом.

Список літератури

1. Кошовий Р. Місцеве самоврядування в Україні – чи є світло в кінці тунелю? – Р. Кошовий // Наша громада. – 2007. – № 1 (13). – С. 13-15.

2. Місцевий розвиток за участі громади : монографія : у 2 т. – Суми : Університетська книга, 2014. – 368 с.
3. Руденко О.М. Комунікативний процес у місцевому самоврядуванні : Навчальний посібник / О.М. Руденко, Л.М. Усаченко, С.В. Штурхецький. – К. : ТОВ «НВП Інтерсервіс», 2013. – 122 с.
4. Сталлий розвиток міст за участю громад : уроки з досвіду впровадження «Муніципальної програми врядування та сталого розвитку». – Київ : ПРООН/МПВСР, 2008. – 48 с.
5. Участь громадськості у процесі прийняття рішень на місцевому рівні : навч. посіб. – К. : Ленвіт, 2012. – 64 с.

ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ УЧАСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У ТРАНСКОРДОННОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

Наталія Андріївна Бак

к.е.н., доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

Володимир Романович Кіндрат,

заступник директора Департаменту фінансів,

Чернівецька обласна державна адміністрація,

м. Чернівці, Україна

In the thesis the financial possibilities of the united territory communes to develop were estimated. Modern articles of the budgetary legislation were taken into account.

Бюджетна система України характеризується високим рівнем централізації, який не дозволяє ефективно розвиватися окремим територіям у складі держави, відповідно й країні в цілому. Один з напрямів вирішення такої складної ситуації передбачає реалізацію заходів, окреслених Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Результатом імплементації положень цього законодавчого акту фактично повинно стати проведення так званого «м'якого» варіанта територіальної реформи в Україні, тобто на добровільних засадах, з одночасним реформуванням системи міжбюджетних відносин. Його мета – поліпшення фінансового забезпечення розвитку територій, розвиток ініціативи на рівні органів місцевого самоврядування (насамперед, за рахунок використання стимулів до розвитку власної бюджетної бази, вдосконалення напрямків використання бюджетного ресурсу), зрештою, підвищення ефективності надання суспільних послуг. Цими можливостями насамперед повинні скористатися об'єднані територіальні громади (ОТГ) в сільській місцевості. Адже з погляду системи міжбюджетних відносин саме бюджети ОТГ, відповідно до положень статей 64, 89 Бюджетного кодексу України, фактично прирівняні до обласних, районних, міських бюджетів міст обласного значення. Склад їхніх доходів і видатків аналогічний дохідній частині останніх. Органи місцевого самоврядування ОТГ напряму співпрацюють з центральними фінансовими органами влади, тобто міжбюджетний перерозподіл на користь ОТГ відбувається за мінімальної участі обласного та районного рівнів влади. Це відповідає положенням Закону [1] про державну фінансову підтримку процесу об'єднання територіальних громад.

Будь-які соціально-економічні прагнення органів місцевого самоврядування в сучасних умовах обмежуються їхніми фінансовими можливостями. Чинні положення Бюджетного кодексу України зводять усі можливості місцевого рівня влади до оперування бюджетними ресурсами. Тому важливого значення набуває склад і структура доходів місцевих бюджетів. У Чернівецькій області станом на початок 2016 року створено та функціонує 10 ОТГ. Їхні бюджети з 2016 р. опинилися в кращому становищі, ніж сільські та селищні бюджети. Так, до бюджетів ОТГ зараховується податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), який в 2016 р. повинен скласти майже 48,0% усіх їхніх доходів (без урахування міжбюджетних трансфертів), або близько 29,5 млн. грн. Це вплине на структуру доходів, змістивши надходження від акцизного та єдиного податків на друге й третє місце,

відповідно. Зарахування ПДФО до бюджетів ОТГ, згідно з усіма канонами науки про державний бюджет, повинно задіяти щодо відповідних органів місцевого самоврядування стимули до сприяння розвитку місцевого бізнесу, підприємницької активності, створення нових робочих місць і легалізації оплати праці.

Ще одна позитивна зміна стосується зростання доходів бюджетів ОТГ за рахунок трансфертів, а саме: базової дотації, яка в 125 разів перевищує розмір стабілізаційної дотації 2015 року; освітньої та медичної субвенцій, сукупний розмір яких в 9,5 разів більший за субвенційні доходи в попередньому році. В цілому бюджети ОТГ отримують нові офіційні трансферти, які були відсутні в 2015 році, в розмірі 203,1 млн. грн.

Такі вражаючі показники доходів бюджетів ОТГ, здавалося б, дають можливість направити додаткові кошти на розвиток інфраструктури об'єднаних громад, в тому числі і на участь у транскордонному співробітництві. В той же час суттєве збільшення дохідної частини, об'єктивно є не причиною, а наслідком змін у складі й структурі їхніх видатків. Адже на утримання ОТГ повністю передані заклади дошкільної, загальної середньої та позашкільної освіти. Крім того, в бюджетах ОТГ з'явилися видатки на охорону здоров'я (ФАПи, амбулаторії), культуру (бібліотеки, будинки культури, клуби) та інші видатки, які в минулих роках проводилися з районних бюджетів або за рахунок трансфертів із районних бюджетів. Так, медична субвенція в сумі 49,1 млн. грн. повністю прямовується на надання первинного (через фінансування ФАПів і амбулаторій) та вторинного (через надання трансфертів районним лікарням) рівня медичної допомоги; отриманої освітньої субвенції в розмірі 96,0 млн. грн. вистачає лише на 71,3% запланованої потреби в коштах на освіту; із отриманих додаткових коштів із сплати ПДФО та базової дотації в сумі 58,0 млн. грн. на дофінансування освіти спрямовується 36,8 млн.грн., на культуру – 10,0 млн.грн., трансферти районному бюджету на функціонування установ культури, фізичної культури і спорту, соціального захисту населення – 10,6 млн.грн. Тобто додатковий ресурс, який можна було б спрямувати на власні потреби ОТГ, складає «аж» 0,6 млн. грн.

Це пояснює, чому в бюджетах ОТГ не залишається достатньо коштів для розвитку територій.

Нововведення у структурі видатків бюджетів ОТГ за їх функціональною ознакою підтверджуються також аналізом змін з погляду їх економічної класифікації. Так, основними напрямками використання коштів і надалі залишилися видатки на оплату праці з нарахуваннями (70,4% їх загального обсягу в 2015 р., 60,0% у 2016 р.) та оплату комунальних послуг і енергоносіїв (7,3% і 6,2% відповідно). При цьому на капітальні видатки, як і в минулих бюджетних періодах, передбачено спрямувати не більше 1,5% усього обсягу бюджетних ресурсів. Такими ж невітнішими є показники бюджету розвитку, плановий розмір якого в 2016 р. у цілому по ОТГ зменшено в 3,7 разу. Ці показники відображають неефективний перерозподіл бюджетних ресурсів у межах ОТГ і є свідченням перевантаження місцевих бюджетів видатками за зобов'язаннями соціального характеру, а також, у ряді випадків, - відсутністю в органів місцевого самоврядування досвіду або цілеспрямованню займатися розвитком відповідних територій.

Стимулюючим інструментом, який планує задіяти держава в 2016 р. щодо розвитку ОТГ та в цілому – до заохочення громад до об'єднання, є субвенція, яку з Державного бюджету України буде надано місцевим бюджетам для формування інфраструктури ОТГ [2]. Зокрема, в Чернівецьку область з цією метою передбачено спрямувати 45,4 млн. грн., що тридцятикратно перевищує видатки бюджетів ОТГ на капітальні потреби. Перевагою механізму застосування цього трансферту є його спрямованість на фінансування нового будівництва, реконструкції, капітального ремонту об'єктів інфраструктури, що належать до комунальної форми власності [2, пункт 4].

З огляду на мінімальні власні бюджетні можливості щодо капітального розвитку територій, саме ця субвенція залишається реальним джерелом фінансування вказаних потреб. І тут у пригоді може стати зарубіжний досвід, особливо для тих громад, які функціонують на прикордонних територіях. У такому випадку залучення до

транскордонного співробітництва дозволяє: 1) розширити базу джерел фінансування відповідних проектів за рахунок співучасті у міжнародних програмах, грантах; 2) ефективно використати власний обмежений бюджетний ресурс з метою розвитку відповідних територій; 3) сформувати й успішно реалізувати інвестиційні проекти, в тому числі ті, під які ОТГ отримуватимуть фінансову допомогу з Державного бюджету України.

Список літератури

1. Про добровільне об'єднання територіальних громад [Електронний ресурс] : Закон України від 05.02.15 р. № 157-VIII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
2. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.03.16 р. № 200 – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/200-2016-%D0%BF>

МИТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ АСОЦІАЦІЇ З ЄС

Людмила Миколаївна Демиденко

к.е.н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

The article analyses the customs policy in terms of implementation the Ukraine Association Agreement with the EU.

Інтеграція країн-учасниць ЄС розпочалася у 50-х роках минулого століття, в першу чергу, через створення Митного союзу ЄС, який розбудувався на основі реалізації спільної митної політики. Країни-учасниці ЄС приєдналися до Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (далі - ГАТТ), що стало визначним етапом у формуванні нових підходів в зовнішньоторговельних відносинах. Підписана в 1947 році в місті Женева Генеральна угода про тарифи і торгівлю стала основою для здійснення гармонізації митної політики в ЄС.

В ЄС були встановлені чіткі правила щодо регулювання імпортно-експортних операцій. Реалізація митної політики в ЄС здійснюється шляхом використання таких елементів мита: визначення платників, встановлення ставок Єдиного митного тарифу(далі ЄМТ) на товари та послуги, визначення країни походження товарів, кількості, митної вартості, пільг та преференцій. Митна вартість товару є основою для визначення розміру митних платежів згідно ставок Єдиного митного тарифу(далі ЄМТ), спільного для країн ЄС в разі імпорту із інших (третіх) країн.

Єдиний митний тариф, за яким побудована митна система ЄС, визначає норми і правила оцінки митної вартості товару, встановлення країни походження товару, режимів ввозу і вивозу. ЄМТ включає адвалорні і специфічні ставки мита, а також автономні і договірні (конвенційні), при цьому автономні ставки висвітлюють початковий рівень ставок, погоджений учасниками ЄС при формуванні ЄМТ. Договірні (конвенційні) мита виникли внаслідок переговорів між країнами-учасницями ЄС та їх партнерами. Крім зазначених, можуть застосовуватися додаткові антидемпінгові митна.

Угода про асоціацію України з ЄС формує порядок денний в багатьох сферах державної політики. Основним органом співробітництва у митній сфері з Європейським Союзом є Підкомітет №5 «Митне та транскордонне співробітництво». Підкомітет №5 був утворений як складовий орган Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС, який у свою чергу є допоміжним органом Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС (утворений рішенням Ради від 03.06.1998 відповідно до статті 87 Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими співтовариствами).

До складу української частини Підкомітету входять: Державна фіскальна служба, (співголовуючий); Адміністрація Президента України; Верховна Рада України (за згодою); Кабінет Міністрів України; Міністерство закордонних справ України;

Адміністрація Державної прикордонної служби України; Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; Міністерство юстиції України.

Зі сторони ЄС: представники Генерального Директорату оподаткування та Митного Союзу Європейської Комісії та представники інших європейських інституцій (за згодою).

У рамках Підкомітету розглядаються наступні питання: покращення взаємодії зі стороною ЄС; удосконалення процесів імплементації та адаптації європейського законодавства; ідентифікація потреб української сторони з метою подальшого отримання рекомендацій та допомоги від сторони ЄС, обміну досвідом, налагодження механізму обміну інформацією, проведення спільних заходів на кордоні, запровадження методів аналізу ризиків, співпраці в боротьбі з контрабандою та з незаконним ввезенням контрафактної та піратської продукції.

У 2012 році набула чинності Рамкова стратегія митного співробітництва між Україною та ЄС[1]. Рамковою Стратегією митного співробітництва визначено пріоритети України у співпраці з ЄС у митній сфері. Стратегія сприяє підготовці приєднання України до спільної транзитної системи, надає поштовх подальшій модернізації та поліпшення роботи митної служби, протидії корупції та модернізації Митниці [2].

15 жовтня 2015 року в Києві на черговому засіданні Підкомітету №5 ("Митне та транскордонне співробітництво") Комітету асоціації між Україною та ЄС було обговорено організаційні зміни в ДФС, питання прикордонного співробітництва, спільного контролю, боротьби з митними правопорушеннями, управління ризиками та захисту прав інтелектуальної власності, підготовки до імплементації Розділу IV («Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею»), включаючи Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ), Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та наближення митного законодавства до стандартів ЄС.

Результатом засідання стало оновлення Дорожньої карти Робочої групи Україна-ЄС у питань реалізації Рамкової стратегії митного співробітництва та схвалення Технічного завдання щодо запровадження Пілотного проекту між Україною та ЄС з попереднього обміну митною інформацією [1].

Реалізація Угоди про асоціацію України з ЄС в сфері митного регулювання передбачає приведення законодавства України у сфері державної митної справи в частині здійснення органами доходів і зборів контролю за провадженням митної брокерської діяльності та вантажних митних комплексів у відповідність до законодавства ЄС

Уніфікація вимог українського законодавства з питань митної справи в частині функціонування інституту уповноважених економічних операторів (далі – УЕО) та приведення у відповідність з вимогами законодавства ЄС. Упровадження спрощень, аналогічних європейським (митне оформлення за місцезнаходженням, процедура спрощеного декларування, зниження гарантійної суми при застосуванні фінансової гарантії тощо) та запровадження механізму взаємного визнання УЕО в рамках співробітництва між Україною та ЄС. [3].

Здійснення цих заходів поетапно сприятиме послідовному приєднанню української економіки до європейського економічного простору. Це є однією з умов того, що Україна в наступному десятилітті зможе стати повноправним членом спільного європейського дому.

Список літератури

1. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/mijnarodne-/spivrobotnitstvo-mij-ukrainoyu-ta-evrop/spivrobotnitstvo-z-evropeyskim-soyuzo/spivrobotnitstvo-z-misiei-yu-evropeysko/?print>
2. Офіційний сайт Представництва України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/sectoral-dialogue/customs>
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – План діяльності Державної фіскальної служби України з підготовки проектів регуляторних актів у сфері господарської діяльності на 2016 рік– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/regulyatorna-politika-/plan-diyalnosti/plan-diyalnosti-derj/67781.html>

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ КЛАСТЕР – ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Світлана Василівна Коляденко

д.е.н., професор,

Вінницький національний аграрний університет,

м. Вінниця, Україна

Manufacture and sale of agricultural products, perishable goods (fruits, berries, vegetables) are problematic for producers, especially if these products are high quality and has realized fresh. Production it in favorable natural conditions (cross-border between Vinnytsia region of Ukraine, Moldova and Romania for example) and realize with the greatest benefit of both producers and consumers is possible by creating a cluster of agricultural - Agricultural Market Center.

Сучасна державна регіональна політика проходить складний шлях становлення та розвитку. Важливим етапом такого становлення є вихід України на європейський простір, що дасть можливість господарюючим суб'єктам отримати значні переваги у співпраці з країнами-членами ЄС, збільшаться ринки реалізації продукції, експортно-імпортні зв'язки тощо. Незамінним у такій співпраці стає транскордонне співробітництво.

У вирашному положенні знаходяться прикордонні області, яким значно зручніше реалізувати сусідські зв'язки, адже крім близького розташування територій значну роль відіграють культурні, національні, сімейні, релігійні зв'язки та традиції. Однією з таких прикордонних областей України є Вінницька, яка межує з Молдовою. Звичайно, цікавим для області є Єврорегіон України, де вона бере участь: “Дністер” (Україна, Молдова), створений 2 лютого 2012 р. Серед напрямів діяльності важливо виділити: організація, координація і поглиблення зв'язків в економіці; реалізація спільних транскордонних інвестиційних проектів [1]. У «Пропозиціях щодо активізації транскордонного співробітництва» важлива роль відводиться завданню стимулювання транскордонної мережі співпраці між підприємствами, в т.ч. формування та розвиток транскордонних кластерів, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності регіонів, забезпеченню інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств, та інших суб'єктів господарювання розташованих у транскордонних регіонах тощо.

Вінницька область класично вважається аграрним регіоном, тому для неї важливе співробітництво із сусідніми країнами саме в галузі сільського господарства та переробної промисловості. Область має найсприятливіші умови в Україні по вирощуванню плодово-ягідної продукції, такими ж є й умови в Молдові та Румунії. Отже, цікаві з погляду транскордонного співробітництва питання виробництва та реалізації цих видів продукції для країн зі схожими природно-кліматичними умовами. Більше 5 тис. т плодів і горіхів експортується щороку з України в інші держави, що займає суттєву частку експорту цих видів продукції.

На рівні держав вирішувати питання співіснування транскордонних територій складно і недоцільно, особливо в галузях, умови виробництва в яких притаманні невеликим територіям. Багато вчених пропонують таке співробітництво перемкнути на територіальні громади, громадські організації тощо, що дасть можливість без додаткових витрат часу та бюрократичних перешкод значно підвищити ефективність (економічну, соціальну, екологічну) такого виробництва, а отже, і співробітництва.

Технологія вирощування плодово-ягідної продукції в підприємствах Вінницької області та прикордонних територіях Молдови та Румунії відпрацьована століттями і не потребує докорінного втручання, але з роками все складніше реалізувати цю продукцію, особливо у свіжому вигляді. Громади невеликих населених пунктів, як правило, здають її заготівельникам на переробку, а така реалізація не враховує якості виробленої продукції.

В останні роки набуває популярності використання кластерів, у тому числі і сільськогосподарських. Реалізація високоякісної продукції вимогливим покупцям, таким як

ресторани, готелі, лікарні, міські домогосподарства є складною, та не завжди високоорганізованою. Розв'язком цієї проблеми міг би стати різновид сільськогосподарського кластера - Сільськогосподарський ринковий центр, який, наприклад, запропонований у проектах розвитку згідно з «Планом реалізації Стратегії збалансованого розвитку Вінницької області на 2016-2017 роки» [2] для сільських громад області. Мета такого центру – зведення в одному місці виробників і покупців таких видів продукції (можливо, навіть із суміжних транскордонних територій). Цей ринковий канал може поліпшити просування і реалізацію плодово-ягідної, овочевої продукції у свіжому вигляді, органічної сільськогосподарської продукції. Центральний офіс може бути розміщений у великому місті, наприклад, Вінниці, а його структурні підрозділи там, де це необхідно, – в районному центрі, великому населеному пункті, прикордонному поселенні тощо.

Такий Центр може надавати послуги як безпосередньо в реалізації продукції з наданням торговельних місць, так і використовуватися для надання інформації: до відома ділових кіл (як покупців так і продавців) має постійно доводитися інформація щодо експортних можливостей та імпорتنих потреб представників цих бізнесових структур.

Результатом такої співпраці стане підвищення рівня доходів сільських районів; поліпшення постачання високоякісної сільськогосподарської продукції споживачам; підвищення економічної ефективності дрібних товаровиробників; збільшення обсягу реалізації належно стандартизованих екологічно чистих плодів, ягід, овочів, горіхів тощо різних видів, сортів з різними смаковими якостями, зовнішнім виглядом.

Вирішення цих питань на рівні місцевих громад транскордонних територій дасть змогу розв'язати багато суміжних проблем: зайнятості населення, збільшення їх доходів, поліпшення сусідських, національних і міжнаціональних відносин.

Список літератури

1. Розвиток транскордонного співробітництва : науково-аналітична доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В. С. Кравців. – Львів, 2015. – 52 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»). // [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://ird.gov.ua/irdp/p20150401.pdf>
2. План реалізації Стратегії збалансованого розвитку Вінницької області на 2016-2017 роки // [Електронний ресурс] Режим доступу: http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2016/02/Plan-realizatsiyi-Strategiyi-zbalansovanogo-regionalnogo-rozvitku-Vinnitskoyi-oblasti-na-2016-2017-roki.pdf

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА РЕГІОНІВ

Наталія Євгенівна Лелюк

к.е.н., доцент,

Харківський національний університет міського господарства,

м. Харків, Україна

The essence of cross-border cooperation is determined, its role is defined as an instrument for activation of the country's international integration processes as well as territorial and regional development.

Вагомим чинником успішного реформування економіки та підвищення матеріального добробуту громадян є залучення України до міжнародних інтеграційних процесів. Одним з перспективних напрямів міжнародної інтеграції виступає транскордонне співробітництво, що вимагає науково-методичної розробки ефективних форм і адекватних практичних шляхів його реалізації. Воно передбачає планування, розробку і реалізацію спільних проектів між адміністраціями, громадськими об'єднаннями і комерційними структурами прикордонних територій країн - сусідів. Поглиблення транскордонного співробітництва відкриває нові можливості для активізації господарської діяльності на периферійних територіях й

підвищення їх конкурентоспроможності шляхом мобілізації природно-ресурсного потенціалу сусідніх територій [3].

Україна має вигідне геополітичне і гео економічне положення і всі умови для сталого розвитку. Завдяки цьому стратегічна мета України в контексті розвитку транскордонного співробітництва полягає в перетворенні цього виду співробітництва на додатковий ефективний канал майбутньої інтеграції країни, залучення інвестицій та підвищення фінансової самостійності та забезпеченості регіонів, прискорення процесів вирівнювання життєвого рівня населення прикордонних територій. При цьому необхідне поступове переміщення цього процесу з центральних органів виконавчої влади на органи місцевого самоврядування та територіальні громади, тобто для врахування регіональних особливостей розвитку прикордонних територій при проведенні бюджетної політики потрібна децентралізація урядових функцій. Місцеві органи влади, маючи свої бюджети, повинні самостійно вирішувати питання про розподіл бюджетних асигнувань.

Основою ефективного розвитку транскордонного співробітництва, перш за все, є фінансово-правове забезпечення, яке створює, з одного боку, основні напрямки розвитку, пріоритетні сфери та стратегічні завдання учасників, а з іншого – регулює розподіл фінансових ресурсів, порядок бюджетних взаємовідносин центральних і місцевих органів влади та механізми виділення коштів на реалізацію окремих проектів.

На сьогодні транскордонне співробітництво регулюється Законом України «Про транскордонне співробітництво» та низкою нормативних актів, які достатньою мірою забезпечують можливість використання потенціалу транскордонного співробітництва. Потребують подальшого нормативно-правового врегулювання повноваження місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування щодо надання їм більшої самостійності. Більш значного доопрацювання потребують механізми та інструментарій реалізації співробітництва.

Вагомою складовою бюджетної політики є податкова політика, розробка основних напрямів якої повинно сприяти ефективному розвитку транскордонного співробітництва, зробити транскордонні регіони більш привабливими до залучення іноземного капіталу, створенню спільних підприємств, акціонерних підприємств зі змішаним капіталом тощо.

Можна виокремити чотири рівні реалізації транскордонного співробітництва [1]: міжнародний рівень (реалізується політика загальноєвропейських інтересів, здійснюється координація регіональних політик для збалансованого розвитку європейського простору); державний рівень (виробляється національна політика розвитку транскордонного співробітництва та узгоджуються інтереси з загальноєвропейськими, а також здійснюється гармонізація національних і регіональних цілей); регіональний рівень (реалізується регіональна політика транскордонного співробітництва з врахуванням інтересів держави та місцевих органів влади, здійснюється координація між регіонами сусідніх країн); місцевий рівень (здійснюється координація планів розвитку місцевої влади, істотною увагою до регіональних та національних інтересів, відбувається конкретна співпраця між суб'єктами прикордонних територій).

Доцільно продовжувати формування цілісної системи транскордонного співробітництва в Україні, яка б мала науково обґрунтовану концепцію розвитку прикордонних територій – транскордонного регіону, яка б базувалась на відповідних регіональних стратегіях розвитку, враховувала загальноєвропейські та національні пріоритети. На наш погляд, це основний напрямок ефективного розвитку транскордонного співробітництва в Україні [3].

Список літератури

1. Беленький П. Методологічні аспекти міжрегіонального та транскордонного співробітництва / П. Беленький // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2001. – № 1-2. С. 9–13.
2. Колінько Н.І. Основні напрямки вдосконалення організації транскордонного співробітництва // Науковий вісник. (Збірник науково-технічних праць). - Вип. 9.3 - Львів: УкрДЛТУ. - 1999. - С. 116-123.

ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕНТАЛІТЕТ ЯК ЧИННИК МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Олена Олегівна Лусте

к.е.н., асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The article defines the concept of economic mentality, reveals its role in the reform of the institutional environment of Ukraine and in increasing competitiveness in the global market.

Господарський менталітет – це історично сформована під впливом культурних, релігійних, політичних, правових, природно-кліматичних чинників система домінуючих цінностей, поглядів, установок індивідуального та колективного суб'єкта, що визначає мотиви, форми та результати його господарської поведінки в процесі реалізації економічних інтересів. Він є неформальним інститутом, який виконує важливу роль у реформуванні інституційного середовища діяльності суб'єктів господарювання. Господарський менталітет не тільки підвладний впливу інших інститутів, він також може продукувати нові завдяки тому, що його носії постійно створюють нові норми регуляції економічних відносин, які відповідають реаліям сьогодення.

У різних країнах з різними національними культурами склалися певні моделі управління підприємствами. Перешкодою для прогресивних перетворень в організаційній системі господарювання є національно обмежені погляди на новітні процеси концентрації, спеціалізації та інтеграції товаровиробництва, формування потужних регіональних і міжрегіональних світових ринків із загостренням на них конкурентної боротьби, з особливо високотехнологічними та наукомісткими товарами постіндустріальної епохи [2]. Реформування промислових підприємств неможливе без наукового пошуку інституціональних форм, здатних з'єднати соціокультурні ментальні особливості людей з їхніми рольовими функціями в сучасному виробничо-економічному процесі. На основі господарського менталітету формуються такі складові організаційної культури як цінності та норми поведінки, система комунікацій, взаємовідносини між підрозділами та співробітниками всередині колективу, трудова етика, система мотивування, система прийняття рішень та контролю за їх виконанням, ставлення до інновацій, реакція на зміни, позиціонування організації у зовнішньому середовищі, міжнаціональні відносини та міжкультурне сприйняття тощо [1].

Розглядаючи умови реформування інституційної структури України, необхідно враховувати не тільки існуючі на даний момент економічні та політичні особливості, але й попередній період розвитку суспільства, його історію, традиції, психологію і відмінні властивості національної суспільної самосвідомості. Європейська інтеграція виникла в специфічних соціально-історичних умовах, тому спроба копіювати модель у зовсім інших умовах пов'язана з істотними труднощами, тим більше що більшість інтеграційних угруповань слідує сьогодні іншим моделям, які відповідають сучасним реаліям світової економіки [1]. Тому сформована на пострадянському просторі традиція господарювання вимагає формування адекватної інституційної основи інтеграції шляхом розвитку інститутів, що ефективно формують стимули для інтеграційного співробітництва; сприяють активізації та мобілізації пасивних або нейтральних по відношенню до інтеграційних процесів господарюючих суб'єктів; забезпечують нейтралізацію негативної дії інститутів дезінтеграції на основі подолання суперечностей між інтересами інтеграційного об'єднання в цілому та інтересами окремих країн-учасниць [3].

В епоху загального неосяжного споживання індивідуальні особливості члена суспільства впливають як на створення інноваційного, конкурентоспроможного продукту, так і на його попит. До таких особливостей варто віднести господарський менталітет. Саме цим пояснюється той факт, що до числа світових економічних лідерів упевнено виходять ті країни, де духовні цінності переважають над матеріальним, населення характеризується широтою поглядів, які сприяють відкритості до нововведень, їх створенню та впровадженню. Наукоємність продукції, як вагомий фактор її конкурентоспроможності, залежить перш за все від основного розробника-індивідуума, якого характеризують професійний освітній рівень, загальна ерудиція, світогляд (космополітизм, поєднання матеріалізму та ідеалізму), рівень володіння інформаційними технологіями. Тенденція індивідуалізації, характерна для сучасної економіки, вимагає постійного росту кваліфікації працівників, і тільки господарський менталітет здатен забезпечити відповідну мотивацію для такого вдосконалення.

Отже, господарський менталітет чинить вплив на найважливіші компоненти економічної поведінки людей на різних рівнях. Тому виникає необхідність діагностики ментальних характеристик населення кожної конкретної країни, виявлення домінуючих у суспільстві стереотипів і цінностей. Тільки у результаті таких досліджень отримується інформація про реально існуючі неформальні правила, яка у подальшому може бути використана для розробки стратегічних і тактичних кроків економічної політики держави у сфері інтеграції до світового економічного простору.

Список літератури

1. Турило А.А. Економічний менталітет і його роль в інноваційному розвитку підприємства / А.А. Турило // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 508-511.
2. Harrison L. Culture matters: How values shape human progress / L. Harrison. – N. Y.: Basic Books, 2000. – 431 p.
3. Inglehart R. Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values / R. Inglehart, W. Baker // American Sociological Review. February. – 2000. – Vol. 65. – P.19-51.

УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Лілія Анатоліївна Попель

асистент,

ВПНЗ «Буковинський університет»,

м. Чернівці, Україна

Effective management of investment resources budget contributes optimally efficient process of budget investment. Market relations require innovative approaches to improve the efficiency of budget investment resources.

Сучасний стан бюджетного інвестування вимагає впровадження дієвих методів управління даним процесом та зростання обсягів інвестиційної складової місцевих бюджетів. Забезпечення ефективності управління капітальними видатками бюджету – складний процес, оскільки в державі відсутні науково виважені процедури аналізу бюджетних програм та оцінки результативності витрачання бюджетних коштів. Відповідно, перш ніж обрати інвестиційний проект, органи місцевої влади повинні чітко прораховувати економічну доцільність, ефективність і результативність бюджетного інвестування, ймовірність ризиків, економічний та соціальний ефект. Однак точність розрахунків вищезазначених показників малоімовірна, оскільки існуючі сьогодні методики не дають достовірних даних через відсутності на загальнодержавному рівні як ефективної методики відбору інвестиційних проектів, так і дієвого механізму оцінки ефективності бюджетного інвестування.

Управління бюджетними інвестиціями має певні особливості, пов'язані з їх нерегулярністю, довгостроковим характером, що вимагає особливих підходів до планування,

оцінки і затвердження. Обсяги бюджетних інвестицій повинні тісно пов'язуватись зі стратегією розвитку державного сектору економіки, довгостроковим фінансовим плануванням, борговою політикою органів публічної влади. Усе це вимагає особливого підходу до формування бюджетних інвестиційних ресурсів, управління інвестиційними проектами та програми, укладанням контрактів, що мають найчастіше довгострокову перспективу, а також до проведення моніторингу та контролю за ефективністю використання бюджетних інвестиційних ресурсів і результативністю бюджетних видатків [3]. Підвищення ефективності управління бюджетними інвестиційними видатками можливе за умов:

- нормативно-правового врегулювання структури бюджетних видатків з розширенням їх інвестиційної спрямованості;
- визначення єдиних критеріїв планування, обліку, аналізу та контролю за інвестиційними видатками;
- удосконалення середньо- та довгострокового бюджетного планування інвестиційних видатків з урахуванням стратегічних планів та прогнозних показників соціально-економічного розвитку окремих територій;
- використання програмно-цільового методу планування бюджетних видатків із урахуванням їх програмної класифікації;
- запровадження більш ефективних інструментів здійснення моніторингу й оцінки результативності довгострокових бюджетних програм;
- забезпечення дієвості бюджетного механізму стимулювання інвестиційної діяльності.

Основне завдання бюджетного менеджменту інвестицій полягає в отриманні позитивного інвестиційного результату при мінімальних затратах бюджетних коштів. Тож, ефективність управління процесом бюджетного інвестування необхідно поліпшувати на всіх основних стадіях капітального інвестування.

Стратегічні напрями бюджетної політики капітальних видатків місцевих бюджетів зорієнтовані на ширше впровадження в дію інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. При цьому інвестиційна стратегія повинна бути максимально реалістичною, розроблена з урахуванням у часовому просторі потреб фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності та ресурсним забезпеченням інвестиційного розвитку територій.

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів необхідно шукати альтернативні механізми здешевлення проектів, зниження витрат на їх реалізацію. На нашу думку, варто практикувати поетапне інвестування відібраних проектів, і тільки після успішного виконання відповідного етапу реалізації проекту можна переходити до наступного етапу і так далі. Завершення кожного етапу повинно супроводжуватись внутрішнім аудитом, і тільки за його результатами прийматися рішення подальшого інвестування проекту.

Варто також посилити відповідальність розпорядників та одержувачів бюджетних інвестиційних коштів за результати інвестування, щоб так запобігти фактом незаконного та нецільового використання коштів бюджету, їх відмивання та привласнення. У результаті чого кінцева вартість проекту, в порівнянні з початковою, зростає в декілька раз. При цьому не факт, що зростаючі обсяги інвестування перетворились у продуктивні капітальні активи. Тому, вирішальним моментом проблем бюджетного інвестування є здатність органів державної та місцевої влади забезпечувати ефективність фінансування інвестиційних видатків бюджету, їх здатність та вміння здійснювати управління бюджетними інвестиціями.

Ефективне управління процесом бюджетного інвестування дозволяє значно поліпшити процедуру прогнозування, планування та виконання бюджету розвитку. Існуюча структура бюджетних видатків не сприяє вирішенню стратегічних питань і не є засобом реалізації інвестиційно-інноваційної політики. Сьогодні склалась така ситуація, яка вимагає збільшення обсягів бюджетних інвестицій та підвищення рівня інвестиційної спроможності бюджетів місцевого самоврядування, оскільки бюджетні кошти переважно інвестують найбільш пріоритетні проекти, тоді як час інші інвестиційні проекти, не менш стратегічно

важливі, фінансуються за залишковим принципом, або залишаються не профінансованими.

Список літератури

1. Бюджетні інвестиції - мільярди випаруються?.. <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/12/30/264415>
2. Бюджетний кодекс України [електронний ресурс]: кодекс України від 21.06.2001 №2542-III із змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Дегтяр А.О. Принципи управління бюджетними інвестиціями / А.О. Дегтяр, М.В. Гончаренко. - Режим доступу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wers.i.com.ua>.

ОЦІНКА СИСТЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Софія Андріївна Приймак

Аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка,

м. Львів, Україна

Analyzed the system of consumer protection in the deposit market. Described the basic laws that used by the Fund of guaranteeing the deposits of individuals. Identified issues and recommendations to improve financial stability.

Основну роль у системі захисту споживачів на ринку депозитних послуг у нашій країні відіграє Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (далі ФГВФО), який також опікується виведенням з ринку неплатоспроможних банків. В Україні протягом 2014-2015 рр. відбулося різке скорочення банків, що призвело до збільшення навантаження на ФГВФО.

Формування системи захисту вкладників банків в Україні розпочато у 1998 році з підписання Президентом України Указу «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків». Даний указ визначив порядок створення, функції, джерела коштів та їх використання, а також відшкодування фізичній особі за її депозитним вкладом, у разі його недоступності, гарантовані кошти у розмірі вкладу, включаючи відсотки.

Цей Указ Президента законодавчо був закріплений Верховною Радою України 20 вересня 2001 р. прийнявши Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб»[1], який набув чинності 24 жовтня 2001 року і став законодавчою основою функціонування ФГВФО. Згідно цього Закону, максимальна сума гарантованого відшкодування коштів депозитному вкладнику за його вкладами, включаючи відсотки, в розмірі вкладів на день настання їх недоступності, становила 1200 гривень. Ця гранична сума відшкодування за вкладами після цього збільшувалась адміністративною радою Фонду 11 разів і на сьогодні становить 200 тис. грн.[2]. Це, на нашу думку, є достатньо високим показником захисту прав споживачів на ринку депозитних послуг в сучасних кризових умовах функціонування банківської системи України.

З прийняттям даного закону формування системи захисту прав вкладників банків не завершилося. Приймалися нові закони і нормативні акти, у раніше прийняті закони вносились поправки, виконувались інші дії з удосконалення цієї системи. Зокрема, 23 лютого 2012 р. було прийнято (набув чинності 22 вересня 2012 р.) Закон України № 4452-VI «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», яким надається більші повноваження ФГВФО щодо спеціальних функцій гарантування депозитних вкладів у банки, виведення з ринку банків, які є неплатоспроможними. Цей Закон визначає обов'язковість усіх банків бути членами вказаного фонду, якими вони стають при отриманні ліцензії на банківську діяльність.

Протягом 2014-2015рр. фінансова стійкість ФГВФО суттєво знизилася, тому для підвищення показників діяльності державою було вжито різноманітні заходи фінансової, правової та інформаційної політики для підтримки Фонду. На основі Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи», прийнятого 04.07.2014р., відбулося спрощення процедури надання з бюджету коштів для виплати компенсацій вкладникам банків, які стали неплатоспроможними. Також відбулися зміни в Законі України № 4452-VI «Про систему

гарантування вкладів фізичних осіб». Хоча це суттєво не змінило ситуації на депозитному ринку нашої країни і не поліпшило фінансової стійкості Фонду.

Для поліпшення фінансової стійкості ФГВФО, на нашу думку, потрібно створити департамент фінансових розслідувань, який би спрямував свою діяльність на ретельне вивчення операцій у збанкрутілих банках, а також установлював ступінь вини керівництва, відповідального за фінансову стійкість банку. Також важливим кроком буде запуск антикорупційної програми всередині ФГВФО з метою викриття протиправних дій працівників. Підвищити фінансову стійкість ФГВФО шляхом організації ефективної роботи із активами ліквідованих банків. Продаж таких активів проходить непрозоро, в закритих приміщеннях було зафіксовано значну кількість зловживань. З 2015 року апробовано електронні майданчики, однак існують факти відмови в акредитації низці торговельних точкам, факти реалізації тіншових схем на них. Служба безпеки України ініціювала 4 розслідування [3]. Упровадження консолідованого офісу з продажу активів ліквідованих банків дозволить підвищити прозорість і знизити витрати на управління даними активами. Дана структура повинна складатися з відділів відповідно до категорій активів, зокрема дані відділи будуть працювати зі споживчим і корпоративним кредитуванням, іпотекою, забезпеченням кредитів і неробочими активами. Відкриття такої структури значно знизить ризик корупційних дій уповноваженою особою, оскільки повноваження й обов'язки будуть розподілені поміж багатьма фахівцями.

Упровадження запропонованих шляхів удосконалення системи захисту прав вкладників банків сприятиме відновленню довіри населення до банків і збільшенню кількості внутрішніх інвесторів, щоб стимулювати економічне пожвавлення в Україні.

Список літератури

1. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2740-14>
2. Статистика ФГВФО. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua.htm>.
3. Очимова Т. Константин Ворушилин: У большинства украинских заемщиков ментальность кидал// Деловая столица. – 30.11.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsnews.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ КОШТІВ ТРАНСКОРДОННИХ ПРОЕКТІВ НА ПОСТКОНФЛІКТНИХ ТЕРИТОРІЯХ

Наталія Юрїївна Рекова

д.е.н., професор,

Сергій Вячеславович Мельник

аспірант,

Вікторія Іванівна Луценко

аспірант,

Донбаська державна машинобудівна академія МОН України,

м. Краматорськ, Україна

Cross-border cooperation is topical issue of the theory and practice of the European integration of Ukraine. Projects of such cooperation have a special value for restoration of post-conflict territory but their realization demands improvement of mechanisms of the taxation.

Транскордонне співробітництво – це специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюється на регіональному рівні, і яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме: наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним розв'язанням проблем екологічної безпеки, ширшим взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та

особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру (дороги, зв'язок, сферу обслуговування, придорожня інфраструктура) [1, с. 654 – 697].

З огляду на стратегію європейської інтеграції України питання транскордонного співробітництва особливо актуальне для України. На сьогодні існує проблема підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, які спрямовуються українською стороною на проекти міжнародної технічної допомоги, особливо на проекти транскордонного співробітництва.

Важливим фактором, що впливає на ступінь фінансової реалізації проектів міжнародної технічної допомоги, особливо проектів транскордонного співробітництва, є оподаткування.

Відповідно до статті 3.3 та статті 3.4 Рамкової угоди між Урядом України і Європейською Комісією від 03.09.2008р. (далі – Рамкова угода), передбачено режим оподаткування проектів товарів і послуг, які постачаються в рамках проектів міжнародної технічної допомоги, а саме: передбачено, що «Контракти, фінансовані коштом Співтовариства, не підлягають сплаті податку на додану вартість, гербового, реєстраційного або інших аналогічних зборів в Україні, незалежно від того, чи існують такі збори, чи повинні бути впроваджені, і незалежно від того, чи укладені ці контракти з особами з України чи інших країн. У тих випадках, коли контракт стосується поставки товарів, що походять з України, контракт повинен бути укладений на підставі цін, без урахування податку на додану вартість». При цьому у зазначеній Рамковій угоді не згадуються грантові контракти, які визначають суть міжнародної технічної допомоги, особливо в проектах транскордонного співробітництва [2].

Разом з тим, для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів потребує вдосконалення податкове регулювання щодо здійснення проектів міжнародної технічної допомоги українською стороною.

Згідно з пунктом 197.11 статті 197 чинного Податкового кодексу України звільняються від оподаткування операції із: постачання товарів та послуг на митній території України та ввезення на митну територію України товарів, що фінансуються за рахунок міжнародної технічної допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана у встановленому законодавством порядку; ввезення на митну територію України майна як гуманітарної допомоги, наданої згідно з нормами Закону України «Про гуманітарну допомогу» [3]. Водночас договори транскордонного співробітництва укладаються не Україною як суб'єктом міжнародного права, а регіональною владою і органами місцевого самоврядування, що визначає неможливість застосування зазначеної норми для фінансування транскордонних проектів.

Отже, оподаткування коштів проектів транскордонного співробітництва потребує ретельного подальшого вивчення та дослідження для ефективнішого, ніж тепер, використання фінансових ресурсів, що спрямовуються українською стороною на проекти міжнародної технічної допомоги та збільшення масштабів транскордонного співробітництва.

Список літератури

1. Беленький П., Мікула Н. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів // Регіональна політика: методологія, методи, практика. Монографія. / Кол. ав. За ред. академіка НАНУ М.І.Долішного. – Львів: НАН України. ІРД, 2001. – 719с. – С. 654-697.
2. Рамкова угода між Урядом України і Комісією Європейських Співтовариств від 03.09.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_763.
3. Податковий кодекс України від 01.02.2016 № 2755-17 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

Ірина Володимирівна Роговська-Іщук

к.е.н., асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The article refers to the nature of the financial component of international economic cooperation and the importance of developing financial gain algorithm.

Налагодження міжнародного співробітництва, його розширення та розбудова є пріоритетним напрямком і невід'ємним атрибутом будь-якої держави яка розвиває міжнародні відносини. У більшій чи меншій мірі зовнішньоторговельні відносини, виробниче, інвестиційне, науково-технічне та валютно-фінансове співробітництво потребують відповідного фінансування. З іншого боку, активізація процесу міжнародного економічного співробітництва рано чи пізно спричиняє необхідність пошуку фінансових інструментів, які б могли сприяти ефективному управлінню активами та захищати від небажаних ризиків. Таким чином фінансова компонента має дуалістичний характер для міжнародного економічного співробітництва: забезпечує можливості його здійснення та сприяє ефективному управлінню фінансовими ресурсами.

Дослідження ролі фінансової компоненти вимагає комплексного підходу, де було б чітко розмежовано засоби, інструменти та методи сприяння міжнародному економічному співробітництву України та способи захисту її фінансових інтересів.

Прямо чи опосередковано потік фінансових ресурсів ззовні сприяє розширенню меж і можливостей міжнародного економічного в цілому, та транскордонного співробітництва, зокрема. Якщо мова іде про іноземні інвестиції, то вони є безпосередньою формою співробітництва. В інших випадках, таких як зовнішня торгівля, науково-технічне співробітництво чи технічне сприяння, фінансова складова виконує спонукальну функцію через очікуване економічне зростання, яке приводить до виходу за національні межі. Подальше економічне зростання та налагодження міжнародних зв'язків вимагатиме посилення ролі фінансової компоненти, оскільки виникатиме необхідність управління вільними фінансовими ресурсами.

Очевидно, що для України практично не існує альтернативи кредитам міжнародних фінансових організацій та іноземним інвестиціям. Проблеми з валютними резервами, економічна криза та нестабільна політична ситуація негативно позначились на фінансовому становищі нашої держави. Аналітики фінансових ринків одностайні у своїй позиції відносно використання та залучення нових фінансових ресурсів. «Перед Україною постала потреба розширення зовнішнього фінансування та залучення нових джерел інвестування» – зазначає Базилюк Я. Б. [1].

Аналіз динаміки міжнародної інвестиційної позиції та зовнішнього боргу України красномовно демонструє усі проблеми зовнішнього фінансування та слабку позицію країни у міжнародних відносинах.

Збільшення прямих інвестицій до 2014 року включно відбувалось на фоні незадовільної їх структури. Портфельні інвестиції зростали до 2015 року, проте їх збільшення відбулось за рахунок боргових цінних паперів, якими поповнились портфелі іноземних інвестиційних фондів, незважаючи на незадовільні рейтинги України.

Міжнародна інвестиційна позиція України якісно змінилась у 2015 році за рахунок започаткування операцій з похідними фінансовими інструментами. І хоча вони займають незначне місце серед решти операцій, проте факт їх існування можна вважати позитивною тенденцією.

Зацікавленість іноземних інвесторів у вітчизняних деривативах позитивно позначилася на міжнародній інвестиційній позиції. Проте існуючі інструменти строкового ринку більше підходять для спекулятивних операцій, тому вести мову про притік реальних інвестицій не можна.

Зовнішній державний та гарантований державою борг в 2015 році становив 46,48 млрд. дол. США, в тому числі державний борг 35,50 млрд. дол. США.

У структурі зовнішнього державного боргу переважають кредити міжнародних організацій (49%, що становить 14,4 млрд. дол. США) та облігації зовнішніх державних позик (51%, що становить 18,22 млрд. дол. США).

Глобалізація фінансових ринків, з одного боку, сприяє розширенню форм міжнародного економічного співробітництва, а з іншого – тягне за собою цілу низку наслідків. Л. О. Петкова [2] виокремлює такі: скорочення експортних надходжень через циклічне звуження зовнішніх ринків; поглиблення диспропорцій платіжного балансу; зниження довіри інвесторів до фінансових інструментів; падіння цін на фондовому ринку, зростання зовнішнього боргу; відтік іноземного капіталу; знецінення національної валюти; збитковість численних фінансових інститутів.

Очевидно, що Україні необхідно обрати правильну модель управління зовнішнім боргом, щоб не потрапити в боргову залежність. Існує кілька способів інституціонального управління зовнішнім боргом: урядовий, агентський та банківський [3, 4].

Поділяємо думку авторів статті, де розглянуто теоретичні основи управління державним боргом [4], що агентська модель найбільш прийнятна для економічної ситуації в Україні, оскільки має вищу цілеспрямованість, більшість можливостей хеджування ризиків, можливість застосування сучасних систем управління ризиками.

Алгоритм посилення фінансової компоненти міжнародного економічного співробітництва України повинен включати такі кроки. По-перше, від того, який шлях обере наша держава, буде залежати чи продовжуватимуть міжнародні фінансові організації надавати кредити. Виконання певних зобов'язань та реформування економіки – це важлива умова не лише продовження співпраці з фінансовими інститутами світового рівня, але і подальшого розвитку економіки. Отже, виконання домовленостей, націлене на реформування економіки дозволить залучати додаткові фінансові ресурси для вирішення нагальних питань. Водночас їх невиконання скоротить фінансування та погіршить імідж країни у світі, що стримуватиме розвиток країни й обмежуватиме доступ на світові фінансові ринки.

Інвестиційна привабливість України посилить національний фондовий ринок, що значно розширить можливості інвесторів, зокрема, дозволить здійснювати портфельне інвестування, яке, на наш погляд, має ряд суттєвих переваг перед прямим.

Отже, роль фінансової компоненти у міжнародному економічному співробітництві України є надважливою, адже фінансові відносини виконують спонукальну, розвиваючу та контролюючу функції. Сьогодні розвиток вітчизняної економіки неможливий без залучення фінансових ресурсів міжнародних фінансових організацій та іноземних інвестицій.

Україна стоїть перед важливим вибором: або виконувати взяті на себе зобов'язання з реформування економіки й отримувати допомогу, або залишатись на теперішньому рівні. Правильний вибір життєво необхідний, адже він дозволить спрямовувати кошти у стратегічні сектори, сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату, залученню інвестицій, розвитку фондового ринку, чим розширить можливості подальшої міжнародної економічної співпраці України.

Список літератури

1. Базиліук Я. Б. Пріоритетні напрями підвищення результативності співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями/ Я. Б. Базиліук//Фінанси України №1, 2014р. С.54-65.
2. Петкова Л. О. Інтеграція України до світового фінансового простору в міжнародних співставленнях та макроекономічній динаміці/ Леся Омелянівна Петкова / Фінансовий простір №1(9) 2013р. С.15-22.
3. Макар О. Світовий досвід управління державним боргом і перспективи його застосування в Україні [Текст] / О. Макар // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 54-57.
4. Лось В.В. /Теоретичні основи управління борговою безпекою/Лось В. В., Усик В. І.//Молодий вчений №2(17), лютий 2015р. С. 153 – 156.

МЕХАНІЗМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИ ТРАНСКОРДОННОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

Наталія Валеріївна Саїнчук

к.е.н., доцент,

Валерій Віталійович Саїнчук

студент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The principal reasons of mechanisms imperfection in regional politics and transfrontal collaboration that exist in Ukrainian are illuminated in the article. The directions of public investment policy, sent to join financing mechanism improvement and realization of the transfrontal programs are proved. Certain prospects of the potential Ukrainian beneficiaries investment capability strengthening in the field of transfrontal projects realization are defined.

Останнім часом кардинально змінилися принципи підходи до вирішення питань регіонального розвитку. Держава зобов'язана посилити увагу до питань регіональної політики, зокрема до постійного системного моніторингу соціально-економічного розвитку територій. Економіці України на нинішньому етапі потрібні суттєві фінансові механізми, тож основним завданням держави повинно стати активне стимулювання інвестиційної діяльності, тим паче, що наша держава інвестиційно приваблива в Європі.

Але сьогодні існує ряд проблем, які стоять на шляху розвитку транскордонної співпраці: законодавча неузгодженість, недостатність повноважень органів регіональної влади та нерозвиненість інституцій цього виду співпраці, відсутність ефективного фінансового механізму реалізації програм прикордонних регіонів держав-сусідів.

Зазначимо, що управління інвестиційним процесом проходить по чітких регіональних інвестиційних програмах, які розроблені за єдиною загальнодержавною методикою з активною участю і координацією дій між регіоном та урядом. Вибір об'єктів для інвестування проводиться за критерієм найбільшої ефективності і з найменшим часовим лагом. Державними органами управління виокремлюються пріоритетні напрями інвестування. Причому по кожному об'єкту за рахунок виділених вкладень розв'язується весь комплекс сучасних проблем виробництва:

- економічних (виробництво конкурентноздатної та високоефективної продукції);
- екологічних (які гарантують екологічно чисті середовища, викиди і скиди шкідливих інгредієнтів у мінімальних гранично допустимих концентраціях);
- технологічних (застосування високих безвідходних та екологічно чистих технологій, які гарантують випуск високоякісної продукції нового покоління) [1].

Хотілось би відзначити, що стратегічні напрями розвитку інвестиційної діяльності повинні забезпечити створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів. Крім того, збільшення інвестиційних ресурсів залежить від ефективного використання державних інвестицій, активізації довгострокового кредитування реального сектора економіки. Робота органів державної влади спрямована на сприяння залученню інвесторів для модернізації об'єктів інфраструктури, а використання інвестицій у науково-технічній та інноваційній сферах - створенню нових робочих місць.

Проте сьогодні іноземний капітал неістотно впливає на ефективність функціонування економіки, його структурну перебудову, впровадження прогресивних технологій і технічне оновлення виробництва. Наприклад, у Чернівецькій області частка капітальних інвестицій, здійснених за рахунок коштів іноземних інвесторів, за 2015 рік становила 0,1 %. Це найменший показник у порівнянні з іншими областями України. Темп приросту прямих іноземних інвестицій у 2014 році скоротився на 14,3 в.п. Насамперед це пов'язано з політичною й економічною ситуацією в Україні.

Отже, необхідно знайти фінансовий механізм, який дозволить збалансувати норму прибутку, рівень ризику, стимули та гарантії для залучення іноземних інвестицій у процес розвитку експортного потенціалу, забезпечить бажаний кінцевий результат інвестування. Важливим є вибір пріоритетів у регіональному інвестиційному процесі, які забезпечать найвищий рівень його ефективності. Це об'єктивно зумовило необхідність здійснення таких заходів:

- розробка та впровадження регіональних програм інвестування;
- залучення іноземних партнерів до впровадження інвестиційних проектів, пов'язаних із використанням інноваційного та промислового потенціалу;
- залучення в інвестиційний процес як державних, так і приватних ресурсів;
- зведення напрямів інвестування та впровадження проектів з урахуванням існуючого інноваційного потенціалу;
- створення нових організаційних форм інтеграції фінансового та промислового капіталу [3].

Іноземні інвестори проявляють більший інтерес до індустриальних регіонів і значно нижчий до аграрних, особливо у випадку, якщо в цих регіонах не існує пільгових умов для інвестування.

Отже, органи державної влади на місцях повинні селективно сприяти інвестиціям (вітчизняним і зарубіжним), передусім у реальний сектор економіки з метою його ефективної реструктуризації у процесі ринкових перетворень. Ефективність інвестиційної діяльності на регіональному рівні визначається раціональністю використання інвестиційних ресурсів. У цьому плані вирішальне значення мають результати господарської діяльності галузей, які забезпечують інвестиційний процес. Їх технічний рівень, організація виробництва, розвиток підприємницької активності, здатність до освоєння інновацій суттєво впливають на інвестиційний цикл, окупність і віддачу інвестиційних ресурсів.

Список літератури

1. Артьомов І.В Транскордонне співробітництво в Євроінтеграційній стратегії України [монографія] / І.В. Артьомов. - Закарпатський державний університет Навчально-науковий Інститут філософії та євроінтеграційних досліджень, Поліграфцентр «Ліра», 2009. – 257 с.
2. Борщ О. Л. Проблеми та перспективи розвитку транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] / О. Л. Борщ // Наукове товариство Івана Кушніра. – 2012. – 7 грудня. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=57235>
3. Шамраєва В.М. Роль та місце транскордонного співробітництва в системі політики регіонального розвитку в умовах євроінтеграційних процесів України. [Текст] / В.М. Шамраєва, С.С. Андреев // Державне будівництво. – 2010. – №1.

ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІ УМОВИ РОЗВИТКУ ПАРТНЕРСТВА МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА БІЗНЕСОМ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

Олександра Василівна Сідуняк

асистент,

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету,

м. Чернівці, Україна

In the theses the problems and barriers that impede the development of partnership relations between government and business in the social sphere are identified. Barriers connected with the problems of the economy have a complex and system character, which requires changes in the legislation, social policy and state regulation of the economy in general that were determined by the method of expert assessments, systems analysis and the scientific generalization

Наростання значення підприємницького сектору у вирішенні нагальних проблем суспільства пов'язано із багатьма факторами. Один із найважливіших – зменшення впливу держави за роки ринкових реформ, тому функції управління найважливішими об'єктами соціальної сфери стали поступово передаватися приватному бізнесу. Але виникає потреба створення сприятливих умов управління процесами становлення взаємодії держави і приватного сектора на основі партнерства, що дозволяє ефективно виконувати соціальні завдання й розвивати національну економіку загалом.

Потреба створення умов партнерства також зумовлена необхідністю розвитку нової форми співробітництва держави та бізнесу - державно-приватне партнерство (ДПП), яке виникло як механізм забезпечення доступу до капіталу і досвіду управління у приватному секторі з метою їх застосування у сферах, які є традиційно державними монополіями: громадські послуги і утримання та розвиток інфраструктури, яке довело свою ефективність як в національній економіці, так і за кордоном [3, с. 11; 4]. Але важливим для запровадження такої форми співробітництва є створення належних умов, які не перешкоджають, а сприяють консолідації ресурсів і зусиль держави й бізнесу. З цією метою проведено анкетування серед представників бізнесу, влади та суспільства, які в тій чи іншій мірі виступають учасниками партнерства.

Бар'єри, зазначені експертами за формалізованими вільними відповідями, зумовлюють і оцінюють, звужують дослідження та створюють певну модель руйнації партнерських відносин у соціальній сфері (рис. 1).



Рис. 1. Проблеми, що гальмують розвиток партнерства між державою та бізнесом, (у %)*

*Розроблено автором самостійно

На рис. 1 показано, що серед багатьох бар'єрів розвитку партнерства між державою та бізнесом досить поширена проблема корупції в країні - 99,9%; вважають необхідним підвищення ролі соціальної відповідальності бізнесу - 90% респондентів; 87,5% - відзначають негативну дію невиконання умов угод і договорів партнерами. Систематизація перешкод за науковим узагальненням зводиться до проблем в економіці, які носять складний та системний характер і потребують нагального розв'язання.

Тому вважаємо за необхідне створення умов для консолідації зусиль між державою та бізнесом:

- подолання корупції та явище «тінізації» в країні;
- запровадження адекватної законодавчої бази, що ефективно регулює відносини між учасниками партнерства;
- запровадження ефективної системи соціального партнерства на підприємствах і методів її фінансової [4, с. 267] та соціальної експертизи;
- побудова такої моделі корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, яка б віддзеркалювала та враховувала як національний, так і інтернаціональний зрізи [5, с.73] та підвищувала значення соціальної сфери у підприємницькій діяльності;
- розробка та введення жорсткої системи санкцій за невиконання умов угод і договорів учасниками ДПП;
- запровадження ефективної соціальної політики, яка містить елементи партнерства держави та бізнесу у напрямку вдосконалення складових соціальної сфери.

Отже, у сучасних умовах важливого значення набуває створення стійких партнерських відносин між державою та бізнесом. З цією метою нами виділено основні проблеми, що створюють перешкоди для розвитку такої форми співробітництва як ДПП. Респондентами були представники різних секторів, які в тій чи іншій мірі виступають учасниками партнерства. За результатами дослідження можна зробити висновки, що основною проблемою, на думку респондентів, залишається недовіра між державою, бізнесом, спричинена корупцією, невиконання умов угод і договорів, зростанням «тіньової» економіки, відсутності на підприємствах соціальної відповідальності та інші. Це вимагає створення належних умов, які знайшли відображення в економіці розвинених держав, які представлених вище.

Список літератури

1. Аллэ М. Единственный критерий истины – согласие с данными опыта / М. Аллэ // МЭиМО. -1989 г. -№11. – С. 23-33.
2. Управління становленням та розвитком партнерських відносин держави і підприємницьких структур у національній економіці [Текст] : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Б. О. Шевченко ; Полтав. держ. аграр. акад. - Полтава : [б. и.], 2012. - 19 с.
3. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендзел М., Онишук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с.
4. Степанова Н. Г. Особенности развития партнерских отношений государства и бизнеса [Электронный ресурс] / Н. Г. Степанова. - Режим доступа : http://economicarggu.ru/2012_2/stepanova.pdf.
5. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку // Економіка і прогнозування. – 2009. – С. 61-74.

РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ: НЕОБХІДНІСТЬ І ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Валерій Олександрович Соболев

к.е.н., доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

We consider the necessity and functions of cross-border cooperation. The main forms of its implementation in

Ukraine are defined: the development of cross-border clusters, cross-border partnership, employment commuting, border trade.

У Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року транскордонне співробітництво розглядається як інструмент підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій та чинник прискорення інтеграційних процесів. Розвиток транскордонного співробітництва створює нові можливості для реалізації економічних інтересів партнерів на регіональному та місцевому рівнях; сприяє забезпеченню дієвості системи стратегічного планування розвитку транскордонного співробітництва в регіональній політиці; зміцнює мережі співпраці між підприємствами, актуалізує співробітництво в інноваційному використанні та освоєнні природних ресурсів; дієвих механізмів та інструментів фінансового забезпечення розвитку територіальних громад.

Організаційними формами транскордонного співробітництва виступають: угоди, що регламентують правові, організаційні, економічні та інші аспекти цього співробітництва, стратегії суміжних прикордонних регіонів, спрямовані на це співробітництво; регіональні програми щодо розвитку транскордонного співробітництва; спільні транскордонні стратегії; транскордонне співробітництво у межах євро регіонів.

У ході розвитку відносин транскордонного співробітництва з'явилися: нові форми їх реалізації: транскордонні кластери, партнерства, проекти, прикордонна торгівля; нові підходи до стратегічного планування розвитку транскордонного регіону та простору; механізми підвищення відповідальності за реалізацію прийнятих рішень, а також поширення сучасних механізмів регіонального розвитку у транскордонний простір.

У Чернівецькій області відповідно до Концепції Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 рр. визначено такий напрям транскордонного співробітництва, як розвиток транскордонних кластерів (зокрема, українсько-румунський «Перший аграрний кластер», започаткований у 2009 р. у Чернівецькій області), діяльність яких спрямовано на: підвищення інноваційного рівня виробництва; поліпшення інвестиційного клімату для галузей, що входять до кластеру; розробку механізму підтримки інноваційної діяльності підприємств регіональними органами влади і органами місцевого самоврядування; створення системи підготовки спеціалізованих кадрів; насичення українського ринку овочів та фруктів екологічно чистою продукцією; збут ягід та грибів у країни Західної Європи [1].

Дієвою формою виступають транскордонні партнерства, що утворюються на основі добровільної співпраці двох або кількох територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних сторін кордону та діють відповідно до умов формалізованого договору (статут, рамкова угода, тощо), з метою виконання спільних проектів, програм та вирішення соціальних, добродійних, культурних, освітніх, наукових та управлінських завдань. Вони переважно створюються у сфері охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, задоволення духовних та інших нематеріальних потреб, охорона прав і законних інтересів громадян та організацій, залагодження конфліктів та надання юридичної допомоги, а також інші цілі, направлені на досягнення суспільних благ [2].

Дуже поширеною формою транскордонного співробітництва стала трудова маятникова міграція. Вона набула постійного і систематичного характеру, а виникає унаслідок різниці у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів, заробітної плати, можливостях для самореалізації та нерівномірності розміщення робочої сили.

Однією з перших форм адаптації мешканців прикордоння до ринкових відносин стала прикордонна торгівля, яка дозволяє торговцям мінімізувати трансакційні витрати й отримувати вигоду від різниці у постачанні, попиті та цінах на різні товари і послуги, що доступні з обох сторін кордону або лише на одній з прикордонних територій. Ця форма співробітництва сприяє створенню нових дрібногуртової та роздрібної торговельних мереж і робочих місць; розвитку малого підприємництва; забезпеченню мешканців споживчими товарами у широкому асортименті, часто дешевими і більш доступними; створенню

конкурентного середовища та розбудові прикордонної інфраструктури [1]

Список літератури

1. Розвиток транскордонного співробітництва : науково-аналітична доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2015. – 52 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
2. Цибульська Ю. О. Імплементация в Україні європейського досвіду створення транскордонних партнерств / Ю. О. Цибульська, О. Б. Цісінська, М. О. Гусева // Регіональна економіка. – 2011. – №3. – С. 159-166.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА "УКРАЇНА-НАТО"

Оксана Вікторівна Чеберяко

д.і.н., к.е.н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,

м. Київ, Україна

Study the strategic priorities of economic and military cooperation "Ukraine -NATO" for national security systems, conditions of its development as an independent sovereign state and a high level of competitiveness, especially in the armed aggression of the Russian Federation.

Дослідження змісту фінансових аспектів стосунків України і Організації Північноатлантичного Договору (НАТО) актуальне сьогодні під науковим і практичним кутом. Україна опинилася у найбільш складному економічному та політичному становищі з часів проголошення її незалежності. Сплановане тривале втручання Російської Федерації у внутрішні справи України, окупація Криму 2014 р., підтримка нею терористичної діяльності незаконних збройних формувань в окремих районах Донецької і Луганської областей, що призвело до порушення територіальної цілісності та кордонів держави. Конфлікт, що виник унаслідок цього, коштував життя тисячам громадян, а також призвів до величезних руйнувань інфраструктури на тимчасово окупованих територіях. Позаблоковий статус України, який був закріплений у 2010 р. у Законі України "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики", виявився неефективним у контексті забезпечення держави від зовнішньої агресії та тиску.[1] Міжнародні зобов'язання стосовно поваги незалежності, суверенітету і недоторканності кордонів України не стали достатніми інструментами, здатними гарантувати зовнішню безпеку нашої держави.

Загалом транскордонне співробітництво в Європі почало активно розвиватися у 1950-х рр., після другої світової війни, коли представники багатьох прикордонних регіонів почали зустрічатися для обговорення можливості ліквідації кордонних бар'єрів та подальшого розвитку транскордонної співпраці з метою покращення життєвого рівня населення, забезпечення стабільного миру, усунення непотрібних обмежень, які спричинили роз'єднання людей та організацій у прикордонних регіонах.

Україна завдяки вигідному геополітичному положенню має значні потенційні можливості для розвитку транскордонного співробітництва, оскільки 19 з 25 її регіонів є прикордонними, їх площа становить близько 77,0 % усієї території держави, а зовнішній кордон – найдовший серед європейських країн. Особливістю прикордонного співробітництва є те, що воно відбувається не лише на кордонах України з країнами ЄС, а і на кордонах з країнами пострадянського табору – Російською Федерацією, Білоруссю та Молдовою. Протяжність кордонів із РФ становить близько 2300 км, з країнами ЄС – 1390 км, Білоруссю та Молдовою – понад 2300 км.

Тому сьогодні для України питання євроатлантичного вибору не є риторичним, оскільки стратегічне завдання її зовнішньополітичного курсу – створення системи національної безпеки держави в умовах збройної агресії РФ, забезпечення її розвитку як

незалежної суверенної держави та досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Тому 24 вересня 2015 року вперше на законодавчому рівні в "Новій військовій доктрині" Росія була визнана головним військовим супротивником нашої країни,[2] який нарощує військову потужність біля кордонів України, милітаризує тимчасові окуповані території.

Курс України на членство в НАТО цілком відповідає чинному національному законодавству. Нині НАТО є найбільш надійним і налагодженим інструментом європейської безпеки, не лише військовою, а й потужною економічною структурою. Правові засади НАТО визначає Північноатлантичний договір (Вашингтонський договір) від 4 квітня 1949 року, який було підписано 12-ма країнами відповідно до ст.51 Статуту ООН, що декларує невід'ємне право незалежних держав на індивідуальну або колективну оборону. Метою НАТО є захист свободи і безпеки всіх її членів політичними та військовими засобами відповідно до Статуту ООН. Головний принцип діяльності НАТО полягає у визнанні усіма суверенними державами-членами необхідності співпрацювати задля безпеки кожного з членів.

Відносини України з НАТО розпочалися з березня 1992 р., коли Україна стала членом Ради Північноатлантичного співробітництва (РПАС) і на сьогодні співпраця в практичних сферах регулюється понад 30-ма угодами між Україною та НАТО. Загалом процес входження до НАТО є стимулюючим фактором для проведення внутрішніх політичних і соціально-економічних реформ усіх сфер суспільного життя, гармонізації законодавства з правовими нормами та демократичними принципами країн-членів НАТО, прискорення трансформації Збройних Сил України, встановлення цивільного демократичного контролю над оборонним та безпековим секторами держави. Після вступу до Альянсу Україна братиме безпосередню участь у процесах вироблення і прийняття рішень щодо подальшого розвитку європейської і євроатлантичної безпеки так як усі, без винятку, рішення в НАТО приймаються консенсусом, отримає безпрецедентні додаткові гарантії забезпечення державного суверенітету, територіальної цілісності та непорушності державних кордонів відповідно до Вашингтонського договору. Вступ України в НАТО сприятиме поліпшенню інвестиційної привабливості країни в очах міжнародних інвесторів; НАТО надає ефективну практичну допомогу державам у випадку надзвичайних ситуацій та техногенних катастроф.

Членство в Альянсі коштуватиме кожному українцеві не більш 5 грн. на рік. Як країна-член НАТО Україна щороку сплачуватиме внески за членство в Альянсі, що не будуть перевищувати 0,5-1% її загальних витрат на оборону. Разом з цим, фінансова допомога з боку НАТО набагато перевищує членські внески.

Щодо позитивів, які Україна має вже сьогодні, варто згадати: проект НАТО щодо створення Трастового фонду для ліквідації надлишків застарілих боєприпасів в Україні, який розрахований на 12 років, загальна вартість його виконання очікується в обсязі 75 млн. євро; перебудова оборонної промисловості, оборонно-технічне співробітництво, що дозволяє використовувати міжнародну кооперацію в інтересах розвитку озброєння та оборонно-промислового комплексу України; ліквідація негативних економічних і соціальних наслідків оборонної реформи в Україні; допомога Україні у розв'язанні проблем звільнених у запас військовослужбовців; допомога для підготовки цивільних спеціалістів для Міністерства оборони; збереження найбільшого у Європі полігону "Яворів" у Львівській області; розвиток «невійськового» виміру співробітництва, зокрема по лінії науки й охорони довкілля; програма "Україна-НАТО з перепідготовки військовослужбовців" і т.д.

Список літератури

1. Закон України "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики" № 2411-VI від 1 липня 2010 року.
2. Указ Президента України "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 2 вересня 2015 року "Про нову редакцію Военної доктрини України" № 555/2015 від 24 вересня 2015 року.
3. Указ Президента України "Про затвердження Річної національної програми співробітництва Україна – НАТО на 2016 рік " №45/2016 від 12 лютого 2016 року.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКІВ УКРАЇНИ В АСПЕКТІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Ірина Геннадіївна Черданцева

к.е.н., доцент,

Євген Іванович Венгер

к.е.н., асистент,

Андрій Ярославович Клипач

асистент,

Чернівецький національний університет ім. Ю.Федьковича,

м. Чернівці, Україна

In this article defined the global and national factors that impact on the food market of Ukraine. Areas of research are distinguished that will help create effective mechanisms for its regulation in terms of cross-border cooperation.

Економіка України стає більш відкритою і зростає її залежність від загальносвітових процесів. Найбільш яскраво ця залежність проявляється при аналізі умов розвитку продовольчого ринку України та визначенні факторів, які впливають на параметри його розвитку. Продовольчий ринок являє собою систему економічних відносин, що складаються у сфері виробництва, транспортування, зберігання та реалізації продовольства.

Основними системними властивостями регіонального продовольчого ринку, що виконує важливу соціальну функцію щодо задоволення потреб населення в продовольстві, є: відокремленість, структурованість, подільність, динамізм. Усі фактори, які впливають на розвиток українського продовольчого ринку, можна умовно поділити на дві групи: глобальні та національні. На багатьох міжнародних конференціях ініційованих FAO визначено ряд глобальних факторів довгострокового та короткострокового порядку, які спричиняють зростаючу цінову динаміку на період 2015-2024 рр.[1 ; 2; 3]:

- чергування поганих урожаїв в різних частинах світу і, як наслідок, розбіжність динаміки цін на різні продовольчі групи;
- відновлення довгострокового неухильного падіння реальних цін на продовольство;
- зростаюче використання і виділення земель під виробництво біопалива у різних регіонах світу (США, ЄС, Бразилія, Індонезія тощо);
- зростання виробництва сільськогосподарських культур унаслідок поліпшення врожаїв;
- концентрація експорту збільшує ринкові ризики для важливих продуктів харчування;
- невизначеність коливання світових цін на продовольчу сировину, що посилилась в умовах розгортання диспропорцій розвитку основних регіонів світу;
- неузгодженість політичних дій, спрямованих на забезпечення необхідного постачання на внутрішніх ринках окремих країн, зокрема у вигляді заборон та інших обмежень експорту.
- імовірне принаймні одне сильне потрясіння для світових ринків протягом десятиліття.

Продовольчі та фінансові диспропорції стали серйозним нагадуванням про вразливість світової продовольчої системи внаслідок загострення військових конфліктів і показали, що і без того неприпустимо низький рівень світової продовольчої безпеки може опуститися ще нижче. У такому мінливому середовищі регіональний продовольчий ринок покликаний виконувати свої функції, основними з яких є: забезпечення взаємодії продавців і покупців за допомогою угод купівлі-продажу, а також узгодження економічних інтересів контрагентів; встановлення кількісних пропорцій у структурі попиту та пропозиції;

визначення рівня рівноважних цін і пропорцій між цінами різних товарів; здійснення розподілу продовольчих товарів між різними соціально-економічними групами населення регіону; забезпечення участі регіону в міжрегіональних торгово-економічних зв'язках.

Одним з ключових завдань управління продовольчим ринком регіону є забезпечення максимально можливої передбачуваності умов його функціонування. І якщо на зовнішні по відношенню до регіону чинники територіальній владі впливати досить складно, то на внутрішньорегіональні чинники можна і необхідно активно впливати, розвиваючи продовольчий ринок у руслі загальної стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Політику транскордонної співпраці у галузі продовольства можна розглядати як окрему підсистему регіональної політики, що реалізується як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні управління та засновується на наявності спільних проблем прикордонних регіонів, що потребують розв'язання засобами міжнародної співпраці [5].

Відсутність належних соціологічних і маркетингових досліджень значно звужує можливості налагодження ефективних комунікаційних зв'язків із купівельною аудиторією, при цьому непрофесійне використання цього інструменту доволі часто призводить до створення ажіотажного попиту серед пересічних споживачів, що базується побоюваннях українців відносно настання дефіциту на основні продукти і реалізується у прагненні створювати великі (доволі часто необгрунтовано великі) запаси продуктів харчування, що стало вже ментальною рисою наших громадян.

На нашу думку, при визначенні факторів розвитку продовольчого ринку України поряд із вивченням традиційних глобальних і національних загальноекономічних чинників для регіонів, які мають можливість налагодження дієвої системи транскордонного співробітництва, постає необхідність системних досліджень регіональних споживачів, їх уподобань, очікувань, складання профілів споживачів за різними критеріями (рівнем доходів, регіонами, віком, форматом родини) і формування цілеспрямованої політики регулювання регіонального продовольчого ринку, яка базується не тільки на адміністративних механізмах, а й передбачає створення ефективних маркетингових програм, спрямованих на усунення диспропорцій на продовольчому ринку, спричинених негативним впливом психографічних факторів у поведінковій моделі пересічних українців.

Список літератури

1. Основные факторы, способствующие нестабильности глобальных цен на продовольствие в 2006-2008 гг. [Электронный ресурс]// Материалы консультативной встречи ФАО-ПРООН “Колебания цен на продовольствие, политика в этой сфере и сельское развитие в Европе и Центральной Азии”, Декабрь 2008 г. – С.25-31. – Режим доступа: <http://www.fao.org/>
2. Обзор продовольственной и сельскохозяйственной ситуации в мире [Электронный ресурс] . – Ч. II // Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства 2010-2011. – Рим, 2011. – Режим доступа: <http://www.fao.org/docrep/013/i2050r/i2050r07.pdf/>
3. Огляд перспектив розвитку сільського господарства ОЕСР і ФАО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agbiotech.org.ua/ua/publishing>
4. Шевченко О.О. Продовольче забезпечення України: використання світового досвіду, державна політика, теорія та практика управління: [монографія] / О.О. Шевченко. – Донецьк: Юго-Восток. – 2009. – 385 с.
5. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

РОЗДІЛ III ПРОСУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

EVALUATION OF CROSS BORDER COOPERATION PROGRAMME AS EFFECTIVE MECHANISM OF PROMOTION OF BORDER REGIONS OF BUKOVYNA

Irina Budnikevych,

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,*

Tetyana Tatarchuk

*Master of Public Administration
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Chernivtsi Regional Council,*

Iryna Romaniuk

*student,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Chernivtsi, Ukraine*

The estimation of cross-border cooperation was done as an effective mechanism for promotion of cross-border region of Bukovina. The role and purpose of the policy to promote the region of Bukovina to internal and external markets considered. Described goal, priorities. The participants, project of Joint Operational Program "Romania - Ukraine - Republic of Moldova" of the European Neighbourhood and Partnership Instrument for 2007-2013. Directions for improved quality of proposals in the area of cross-border cooperation described through educational technology and the use of tools of territorial marketing partnership.

At present, in the joint efforts of the European institutions to overcome the crisis in Ukraine and Eastern Europe great urgency is the necessity to strengthen the position of strong local communities on the international stage. Actual direction of the work of the territorial authorities of Ukraine and Romania as cross-border regions should increase awareness of existing and potential participants about a favorable investment, business, tourist, cultural and social climate in the region of Bukovina. This activity involves creating a positive informational environment and its information infrastructure which will increase the interactivity of relationships with stakeholders, will allow to receive residents, businesses, visitors and investors and attract new boost.

The goal of promoting the region of Bucovina is the creation, distribution, support and purposeful changing of knowledges, attitudes and behavior of target audiences in relation to cross-border product (profile, benefits, attractiveness, achievement, intentions, studies, strategic and tactical decision). In this element clearly manifested differentiation of the marketing mix for internal and external target segments. which include not only those persons who are residing in the region, working, doing business, investing, constantly is visited by them but also potential customers, so-called external subjects, including overseas. Build a proper communication with an external media box - is a priority for the region of Bukovina, which actively fights for tourists, investments, staff. It is important to understand that today a way out of any region of Ukraine on the international markets with its own positioning - is almost spontaneous process but this process is developing rapidly and significantly affect the positioning of the state as a whole. So in the planning of promotion of cross-border regions as habitats, tourism, visit, business investment is extremely important to take into account regional accents that already exist in the foreign information field.

Actuality of development of the full set of communication for border areas caused by the need of promotion their a partnership markets where you have to form a stable and effective demand for the product areas and provide of promotion offers. Today, the most effective driver to promote the Bukovinian region on foreign markets are and remain the cross-border cooperation.

Due to its geographical location and historical conditions Chernivtsi region have long been located at the crossroads of transit trade routes, different cultures, nationalities, religions and political views. And now our region is an active member of the international technical assistance. Special attention is paid to cross-border cooperation and cooperation with the European Union. Implementation of projects under the European cross-border initiatives will bring economic and social services field for more than 16.0 mln. euros. Total amount of grant funds within 27 projects under the Joint Operational Program "Romania - Ukraine - Republic of Moldova» ENPI / CBC 2007-2013 is 9,034,000. euro.

To date, the most successful, in attraction of grant funds, was involved in the area of the joint operational program "Romania - Ukraine - Republic of Moldova" of the European Neighbourhood and Partnership Instrument for 2007-2013. Only under the said program implementation of 29 common cross-border initiatives allowed to engage in economic and social services area more than 16.5 million. euro.

Joint Operational Program (hereinafter JOP) has been developed by three partner countries under the program and is represented by 10 March 2008 to the European Commission for financing. Joint Operational Program "Romania-Ukraine-Republic of Moldova 2007-2013" was approved by the European Commission 29 July 2008 as a program co-funded by the European Union through the European Neighbourhood and Partnership Instrument 2007-2013.

Aim of the program was: "" create "bridges" between the three countries in order to work together to help overcome and find common solutions to problems in the border areas. " Through The Joint Operational Program "Romania-Ukraine-Republic of Moldova" population in the border areas were encouraged to further economic development, opposition to environmental issues and enhance their emergency preparedness. The program also promotes greater interaction between people and communities living in the border areas.

Total budget of JOP Program formed 126,720,000 EU contribution. Euros for the period from 2007 to 2013, while the minimum co-funding of the participating countries of the program is 11.4 millions Euros. Reach of the JOP "Romania-Ukraine-Republic of Moldova 2007-2013" was defined, in Romania - the counties of Suceava, Botosani, Iasi, Vaslui, Galati and Tulcea; in Ukraine - Odessa and Chernivtsi regions; the Republic of Moldova - the whole country. In addition, were added neighboring to the border area, which can positively affect the cooperation in the border areas, county Braila in Romania, in Ukraine - Ivano-Frankivsk and Vinnytsya regions, ten districts in Khmelnytsky region, twelve districts of Ternopil region.

As a priority the JOP Romania-Ukraine-Moldova were identified:

- Priority 1: Towards a more competitive border economy. This priority aims to improve the economic situation of border areas by supporting diversification and modernization of the economy.
- Priority 2: Environmental Challenges and Emergency Preparedness. This priority aims to develop long-term solutions of ecological problems faced by the border areas, particularly those associated with environmental emergency situations where coordinated approach is essential.
- Priority 3: Cooperation "Man to man." This priority is was intended to promote greater interaction between people and communities living in the border areas.

As of January 1, 2016 with 29 projects under the joint operational program "Romania - Ukraine - Moldova» ENPI / CBC 2007-2013 completed the implementation of 24 projects, even 5 projects implementation period extended to the middle of 2016. Industry structure of 24 completed projects (Table 1) includes: 7 in tourism; 5 in entrepreneurship; 1 in the field of medicine; 2 on the protection of the environment; 7 of safety of life and development of the population; 2 others.

Table 1

Completed and operating cross-border cooperation projects within SPO "Romania - Ukraine - Moldova» ENPI / CBC 2007-2013

№	Name of the project	Executors	Status
1	"Using of advanced European experience - the basis of the improvement of health services in the region"	The Central regional hospital of Zastavna	completed

№	Name of the project	Executors	Status
2	"Development of a network of event tourism in Bukovina"	Chernivtsi city council	completed
3	"Cultural Bukovina - restoring forgotten"	Hlyboka regional council	completed
4	"Destinies, united in sports"	Chernivtsi regional organization of sports motorcycling	completed
5	Overcoming borders: the development of mountain tourism	Chernivtsi City NGO "Business Center"	completed
6	Improving the safety of the population in the valley of the Prut River in the border area of Moldova and Romania	Novoselytsya Regional State Administration	completed
7	Historical and ethnographic heritage - as part of the sustainable development of tourism in Bukovina	Chernivtsi National University named after Yuri Fedkovych	completed
8	Improving cross-border management of solid waste in the Republic of Moldova, Romania and Ukraine	Novoselytsya city council	completed
9	Medieval pearls: Hotyn, Soroca, Suceava	The State Historical-Architectural Reserve "Khotynska fortress"	completed
10	Eco-Carpathians: the development of eco-businesses in the Carpathians border as a way to improve economic competitiveness	Chernivtsi City NGO "Business Center"	completed
11	Access to information about environmentally friendly products in the cross-border region	Bukovynian Center for Reconstruction and Development	completed
12	Formation of network institutions of innovation infrastructure of cross-border region	Bukovynian Center for Reconstruction and Development, Chernivtsi city council	completed
13	Strengthening of communication between people with visual impairments in the cross-border region	Chernivtsi Regional Organization Ukrainian Society for the Blind, Bukovynian Center for Reconstruction and Development	completed
14	Border protection from the dangers of propagating stray animals	Chernivtsi city council, Bukovynian Center for Reconstruction and Development, Chernivtsi Regional NGO "Protection of Animals"	completed
15	Improving the environmental situation in basins of rivers Prut and Dniester by improving wastewater treatment systems in Chernivtsi Cahul	Bukovynian Center for Reconstruction and Development, Chernivtsi city council	on the implementation stage
16	Using the European experience on combating of soil erosion	Kitsman Regional State Administration	on the implementation stage
17	Медицина в надзвичайних ситуаціях – швидка відповідь на транскордонні виклики	Novoselytsya Central Regional hospital, Zastavna Central Regional hospital	on the implementation stage
18	The program of promoting healthy lifestyles, "Selecting the youth - sports"	Sokyrianska Regional State Administration	completed
19	Cross-border network of ecological agriculture «EcoAgrinet 2"	Bukovynian Center for Reconstruction and Development	completed
20	Centre of joint business support - to promote entrepreneurship in the cross-border area of Romania-Ukraine-Republic of Moldova (Jo.B.S Center)	Bukovynian Center for Reconstruction and Development	completed
21	The principles of sustainability concept of integrated space in urban areas in the cross-border region	Bukovynian Center for Reconstruction and Development	completed
22	Cross-border tool for managing of household waste in rural areas	Storozhynets Regional Council	completed
23	Save the past in order to save future	"Chernivtsi Regional Museum of Folk Architecture and Life"	completed
24	Information Safety System of The Road Traffic	Chernivtsi city council, Bukovynian Center for Reconstruction and	completed

№	Name of the project	Executors	Status
		Development	
25	Safe tourism in the mountains of Bukovina	Department of Ecology and Tourism of Chernivtsi Regional State Administration	completed
26	Development and management of complex urban development plans	Novoselytsya Regional Council	completed
27	Транскордонний центр підтримки для сприяння розвитку зоотехніки	Hertsaivska Regional State Administration	completed
28	"Construction of international automobile border crossing points" Krasnoilsk "," Dyakivtsi "	State Fiscal Service of Ukraine	on the implementation stage
29	"Prevention and flood protection in the upper basins of the Siret and Prut by implementing a modern monitoring system with automated stations - EAST AVERT»	Dniester-Prut Basin Department of Water Resources, Chernivtsi Regional Center of Hydrometeorology, SSTC "Ekoresurs"	on the implementation stage

In the framework of the joint operational program "Romania - Ukraine - Moldova» ENPI / CBC 2007-2013 completed the implementation of large-scale infrastructure projects "Construction of international automobile border crossing points" Krasnoilsk "," Dyakivtsi "(3,5 mln. Euros) and "Prevention and flood protection in the upper basins of the Prut and Siret by implementing a modern system of automatic monitoring stations EAST AVERT »(4 mln. euros).

The area involved in the preparation of new programs of border cooperation "Romania - Ukraine" and "Hungary - Slovakia - Romania - Ukraine" European Neighborhood in 2014-2020 years. The list of major infrastructure projects that will receive funding in the framework of cross-border cooperation "Romania - Ukraine" is included in the project proposal of the Chernivtsi region "Improving cross-border infrastructure - open gate to Europe" with a budget of more than 4.0 mln. EUR, which includes construction under 'yiznyh ways to checkpoint "Krasnoilsk." Also in 2015 began the practical implementation of the program of territorial cooperation "Ukraine - Moldova" through competitive selection of projects with a total budget of 3.3. mln. EUR. It is planned that the project implementation will begin in 2016.

The region active project of the European Union and UNDP "Local Development Based Approach to Local", which provides Micro-grants to local communities to implement local development projects. So, at this stage, as part of the 3rd phase of the project in the area are 2 components: "Energy Efficiency" and economic component aimed at agricultural service cooperatives. In the framework of 32 active projects our communities carry out energy efficiency measures, modernizing rural infrastructure and create new jobs.

These are just a few examples of successful international cooperation project communities in our region. Of course, each project is a great job with its design and implementation. So the importance of skills and knowledge in project management is no need to convince anyone. However, a number of donor organizations notes the low quality of project proposals by local state and local governments, not a serious approach to it, and to implement projects. To that end, the economic faculty of Chernivtsi National University named after Yurii Fedkovych introduced an interactive course on management of innovation projects, providing immediate skills for students to develop, write and implement projects in practice as well as information on current donor programs in Ukraine and open calls for proposals.

In our view, it is important not so much cross-border cooperation program, as its growing consumption in regional audiences of regions taking part in these programs in the formation of long-term mutually beneficial partnership. Well-established communications with the public, business investors, visitors determine the success of cross-border programs. In the formulation and implementation of individual projects should be borne in mind that the modern territorial marketing partnership based on electronic information technology, computer databases, which are recorded food, price, communication preferences of target audiences, their profile. These technologies enable personalized marketing area, collecting specific information about customers, generate individually-

oriented product of Bukovina region - the strategy of the region consists of the sum of individual policies of its residents, businesses and investors.

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION: MARKETING APPROACH

Iryna Gavrysh

Post graduate student,

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,

Chernivtsi, Ukraine

Decentralization as the main trend of the modern state processes in Ukraine changes, first of all, forms, sources, treatments of revenues to local budgets and thus opportunities to spend money. Leaving aside the problem of the decentralization (strengths, weaknesses, problems, abuses, distortions, speculations) in the framework of this research, we will consider the marketing aspects of investment attractiveness of territories.

Any territory - country, region, city or other inhabited locality must manage their investment attractiveness, what means to form, develop, change, modify, preserve, use it and etc.

Most scientists support the idea that the investment attractiveness of the region is a complex economic category, on the basis of which is formed the complex characteristic of capacity of the region to attract capital (financial, industrial, intellectual, social, etc.). We have selected a number of theoretical approaches to the definition of "investment attractiveness of the region": investment, integrated, environmental, factorial, marketing.

Marketing of territories is a new marketing paradigm that is based on a competitive market ideology of all levels of territorial administration. The concept of territorial marketing in its classical conception is a promising and effective means of modernization of territorial administration, a powerful tool for creating competitive advantages of the region. The marketing approach assumes orientation of control subsystem of territorial control system on the customers' needs (population, business, investors, visitors, tourists, etc.). So marketing approach to the investment area in general, and investment attractiveness in particular, anticipates the transition to long-term system management of investment activity, in the basis of which are client-orientation and partnership, a clear definition of target audiences and their needs, formation of a flexible regional investment policy, usage of both traditional and non-traditional tools of increase, perpetuation, and even decrease, of investment attractiveness.

Systematic use of marketing allows providing of territorial government authorities, government organizations, agents of territorial economy, public and donor organizations with operative, timely, reliable, accurate, and complete marketing information about the market, structure and dynamics of the demand, preferences of different groups of investors, about competitive territory, means of ensuring the sustainable development and so on.

The emphasis on marketing approach to investment attraction, in our opinion is absolutely justified because investment is always associated with marketing processes, and qualified experts in investment area use a certain set of knowledge, technology, practice and skills in the field of investments management. According to famous scientist in the field of territorial marketing A. Pankruhin "Marketing of territory - is a specialized activity, which is performed on the territory with the purpose of creating, supporting or changing about it opinions, intentions and / or behavior of the subjects as of already existing and acting in a given territory as well as of its potential consumers. The target directions of this activity are: the appeal, prestige of territory (place) in general; the appeal of concentration on a territory of natural, logistical, financial, human, organizational, social and other resources, and the abilities of realization and reproduction of these resources "[3, c. 114].

Philip Kotler claims that the main tasks of marketing of territories are identification and diagnosis of society, its main problems, causes of their occurrence; finding opportunities to solve

these problems on the basis of research of values of society, its resources; development of long-term phased plan of investment and transformation of society [2].

The use of marketing is aimed at making the territory the most attractive for the defined target audiences- population, tourists, entrepreneurs and investors, and marketing means "of implementation of this attractiveness should ensure the inflow of investments and economic growth" [6], the conversion of existing potential in the "points of growth" for the city, region and Ukraine as a whole. Marketing forms the requirements for the strategy and tactics of participants of regional markets (as from the side of authorities so the business), according to which effective satisfaction of consumer demand for regional product leads to success each subject and benefits the regional community in general, increases the prestige of the community inside and outside.

In our opinion, the investment attractiveness according marketing approach is determined by the level of competitiveness of the region in the process of its active competition with other regions. That is the investment attractiveness that serves as a guarantee of security of investment in the region for investors, i.e. confirms its ability to compete and provide the planned result to investor. Investment attractiveness "is not just attractiveness of the investment object, it is appeal of the investment object vendor " [4], in our case - the attractiveness of the region. Investment attractiveness expresses the satisfaction level of expectations of investment activity subjects of universal conditions of investment projects realization in the region. These conditions are established, formalized, modified, "protected" and governed by territorial authorities, their specificity is determined by "traditions and practice of economic and social relations of the territorial community" [5].

List of references

1. Gryshyna I. Comprehensive assessment of investment attractiveness and investment activity of regions: methods of identification and analysis of interrelation [Electronic resource] / I. Grishina, V.A. Shakhnazarov, I. Roizman. – Access <http://www.ivrv.ru/2001/rus/p0104/p010402.htm>
2. Kotler F. Marketing Places. Attraction of investments, businesses, residents and tourists in the cities, communes, regions and European countries/ Christer Asplund, Philip Kotler, Irving Rein, Donald Haider. - SPb.: Stockholm School of Economics in St. Petersburg, 2005. - 382 p.
3. Pankrukhin A.P. Marketing of territories. - 2nd ed. / A.P.Pankruhin - SPb.: Peter, 2006. - 416 p.
4. Problems of modern marketing in the Russian economy: theory and practice: a monograph/ Group of authors; ed. N.M. Hovhannisyann. - Rostov n / D.: Publishing Center DSTU, 2014 – 373 p.
5. Sahak A.E., Kolchin O.A. Investment management of municipal formation [text]. - SPb.: Peter, 2010. – 336 p.
6. Vakulenko V.M. Strategic planning of economic development of the big city as a tool to improve the efficiency of its management: Synopsis of Dissertation for the PhD degree for speciality 25.00.04 / V.M.Vakulenko. - K., 2003. - P. 18.

PARTICIPATION OF SUBJECTS OF REGIONAL TOURIST MARKET PROCESSES IN PARTNERSHIPS TO PROMOTE THE REGION OF BUKOVYNA

Inga Krupenna

Ph.D. (in Econ.), Associate Professor

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Daniil Bastrakov

Student of Chernivtsi Cooperative of Economics and Law college

For the successful promotion of regional tourism product at THE target market, the tourist market players (Tour operators and travel agencies, territorial administration organs, educational institutions, civic organizations and others) of Bukovina (in its Ukrainian and Romanian component) should create an exclusive tourism product and promote it on the internal and foreign markets.

Modern trends in world tourism market (demand personalization, significant segmentation of tourist market, complexity of systems and technology promotion, greening of tourism products,

increase social responsibility of tour operators, demographic shifts and social changes, the development of mobile web content, e-mailing, advertising, e-commerce and social media, increase the independence of the tourists in the selection, planning and development of tours, increasing quality requirements of basic and additional services of tour operators) and political and socio-economic crisis in Ukraine (devaluation of national currency, reduced domestic consumption, shift to internal tourism, low cost of marketing the country and its regions, declining real incomes, savings and trends to independent travel planning, exit from the Ukrainian market low-cost Wizz Air Holdings Plc, complications procedure for obtaining Schengen visas, negative chain reaction related industries, etc.) causing a change of development strategies of tour operators in Ukraine and intensification of their activities in the region.

These factors form as threats and opportunities for local tourist operators. They are more and more interesting in the development of regional networks, regional tourist products, including joint tourist product of the border area. Regionalization and greening is now a recognized trend of large tour operators. Thus, the company TUI Travel PLC is actively involved in the life of the regions and countries where it runs tours, taking the leading position in the tourism industry in terms of environmental projects. For example, in 2013 more than 1200 hotels, which operates TUI, received environmental certificates of independent organizations. By 2014 the company organized an environmentally harmonious holiday for 3.8 million of its customers at the all over the world. Since 2012, the total number of travelers who have chosen eco-tourism, has already reached 5.8 millions people. Over the past five years, TUI Travel PLC managed to reduce additionally the amount of carbon emissions by 1.2 million tons through investments in projects to clean energy, which is equivalent to withdrawal from circulation on the roads of the world is 500 000 cars a year. Analyzing the offer of travel companies Chernivtsi region can note their low activity in promoting the region. In this area work only a few companies: "Cruise 2000" (Program "Unforgettable Chernivtsi", children's tours of the city), "Knaus" Desadmi ("Excursions in Chernivtsi and surroundings") HrinvichTur, Barvysvitu. Among the major operators only JoinUp offers tours to Bukovina ("Spring charm of little Paris", "May holidays in Chernivtsi"). One of the most effective tools in terms of impact on the target consumer of the tourist product is the implementation of joint projects of cultural, scientific, social orientation.

Among the successful examples can be considered the project TACIS «Joint Cultural Heritage» is implemented Chernivtsi City Council (Ukraine) and funded by the European Commission within the Neighbourhood Programme Romania - Ukraine. Purposes of the project - the preservation of traditional Bukovynian culture, promoting intercultural tolerance in multi-ethnic cross-border region Chernivtsi region (Ukraine) and Suceava district (Romania). The implementation of this project in the first place, provided a set of promotional activities. Overall, in the framework of the project conducted 25 promotional events organized media campaign, published books, and most importantly, launched an international tourist route "Joint Cultural Heritage: Ukraine – Romania".

Significant impact on the attractiveness of the border region of Bukovina provides international festival "Bukovynian meeting" (Chernivtsi). This event, which is held on a regular basis in cooperation of Ukrainian and Romanian sides, increases the number of consumers of tourist products - "unique cultural heritage", allows you to create a database of project participants (folk groups, folk artists, national-cultural associations, travel agencies, estates of green tourism) and also summarize information about cultural facilities in North and South Bukovina. A similar festival held annually in the Romanian town of Campulung-Moldovenesc (rom. Câmpulung Moldovenesc).

As a result of naturalistic expeditions, were developed tourist route "Joint Cultural Heritage: Ukraine - Romania" which thematically united worship buildings, architectural pearls, folklore centers, museums of Ukraine and Romania and approved for implementation by travel firms, hotels, mansions.

Marketers of Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych are now working on three large-scale projects aimed at promoting the region of Bukovina. Thus to promote the region Bucovina professor I. Budnikevych initiated the development of the event site of the city "Events of

Chernivtsi" - *calendar.cv.ua* as a search engine descriptions of events, activities of Chernivtsi city, Chernivtsi region and Suceava district. Proposed by the author structure of event website and principles of functioning of calendar of events based on the principles of marketing approach because it provides informative, speed, flexibility, ease of use and geared to the needs of the target audiences of the city (contains the address window "Residents", "Tourist", "Investor", "Entrepreneur"). Today students of Chernivtsi National University complement and modernize *www.calendar.cv.ua* site, which, in addition to announcements of activities and events will have and video about ordinary or famous Bukovynian person, scientist, businessman or simply a talented student, or even a housewife. It is also planned to develop video stories about places that are little-known even for bukovynians.

The "Calendar of Events" program enables administrators to add new events, edit an existing list of events and to potential visitors Of Bukovina (as in Chernivtsi region., And Suceava County) view and generate a list of events for the introduced criteria by the date of the event, choose the theme of events, age, nature of event, organizers, to get information about the website of the event and detailed description. Besides event the site is planned to create the almanac about family business and the competition for symbols and attributes of Bukovina - not the usual Chinese fake and original products of bukovynians.

Department of Marketing, Innovation and Regional Development Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych actively explores the theoretical aspects and implement practical measures of territorial marketing, participates in the development of strategies and programs of the region and the city. Professor Irina Budnikevych prepared a monograph "Municipal marketing: theory, methodology, practice" [1], which investigates modern theoretical, methodological and applied principles study of municipal marketing. Considerable attention is paid to the use of marketing approaches in the strategic planning of development of cities, analysis and evaluation of the competitive advantages of the city, based on the municipal marketing tools. The program of formation of municipal marketing system was proposed for sustainable development of cities.

For its part, the University of Suceava of Stefan cel Mare created Marketing Club (Clubul de Marketing) <http://marketingclub.ro/> which except that deepen students' knowledge of marketing tasks as regards the promotion of not only the university but also the whole county of Suceava, marketing tourism, job search for members, development projects, volunteer work (www.clubvoiaj.ro), production of electronic travel journal where information is placed about research in the field of tourism (www.revistadetourism.ro). Marketing club in its structure includes Tourist Club, a club of Asian Studies of Romania and China (www.romania-china.ro), a marketing agency (Agentia de marketing) E-PROMO. The club is a founding and active member of the Information Centre of Tourism and Marketing Of Bukovina (Centrul de informare și marketing turistic Bucovina) and provides moderate online guide to Bukovina www.tourisminbucovina.ro. University professor Alexandru Nedelea and his colleagues took part in development of Strategy Development and promotion of tourism in Bukovina and Tourism Strategy Suceava municipality.

Partner technologies as a tool for establishing long-term mutually beneficial relations between all participants of the tourism market of Bukovina will be able to get significant economic, environmental and social effect.

In our opinion, today the most urgent task is an inventory and description of tourist destinations and attractions, tourist routes, dining facilities and accommodation, cultural, business, scientific, educational, athletic, skilful measures of Chernivtsi and Suceava regions for their accumulation on the common property. The most perspective also seen the development of event-tourism based on active use of event-marketing.

Reference

1. Irina Budnikevych. Municipal marketing: theory, methodology, practice / Irina Budnikevych. IRD NAS of Ukraine - Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2012. – 645 p.

REGIONAL MARKETING AS A WAY OF COMPETITION IN THE SYSTEM OF REGIONAL MARKETS

Natalia Tafi

Getter,

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

In our view current imbalances of development of Ukraine regions due to the predominance of resource approach to defining interregional division of labor, on which the success of the region and its development is determined by the available natural and geographical conditions of territory (location, nature, land, human resources, technological development, etc.). But global practice of territorial development shows that there are other approaches and technologies that involve the use of so-called "soft" technologies competing areas. Development of Paris, Venice, Tuscany region, Karlovarskii region, the "Golden Triangle" in India, the region of Istria in Croatia, "Silicon Valley" in the United States today owes not only available natural resources, and even not to technology factors as marketing technology promotion. Today just marketing technologies have changed the traditional specialization of regions of China, providing them with rapid development: traditionally agricultural region of Sichuan with the capital Chengdu today is a center of logistics, transport, finance and IT-technologies, Hangzhou city, which constituted the basis of agricultural production and the textile industry, is experiencing an economic boom thanks to its active promotion as a center of trade and transport services.

Strategic development of the region, and determining the successful implementation of its objectives, the development of regional programs and an adequate selection of tactical vehicles largely depends on systematic marketing researches (monitoring factors of outward environment), development of a complex of tools, performance driven marketing parameters, "which provide the connection of the city with consumers (population, business, visitors) suppliers, contact audiences and internal environment" [1]. Tools of regional marketing form, provide, raise (and if necessary reduce) the attractiveness of regional markets, promote competition and demonopolization.

Marketing of area can act as a kind of "activity carried out in order to create, maintain or change the attitude and / or behavior related to specific places" [3], as a system of management "focused on the needs of specific customers and achieve organizational goals through research and market forecasting, develop strategy and tactics of behavior in the market through marketing programs" [1], as a basic philosophy or concept of addresses the needs of the population and territory consumer as a way of thinking and actions of the territorial economy (region, city). Modern concepts of territorial marketing (social-ethical and partner) provides to marketing a kind of integrator partnerships of territorial authorities and audiences (existing and new population, existing and potential business, investors, visitors and tourists, government agencies, etc.). As the I.Budnikevych says [1] marketing within the partnership concept - is a philosophy functioning of the city, based on the formation, maintenance and development of strategic mutually beneficial relations of interaction of stakeholders (loyalty), aimed at identifying and creating new values that ensure sustainable development of the city. Participants of interaction - individual consumers, businesses, visitors, government agencies, NGOs, local authorities, other cities and areas etc. are directly involved in creation of new mutual values, receive and distribute profits from this activity.

The urgency of implementing of marketing approach to the management of the region in general and to the system of regional markets, particularly emphasizes A. Kolomytsev [2], who states that among the regions increased growth of interregional competition, where regional authorities should create new integrated approach to the promotion of regional goods and services, positioning capabilities and characteristics of the region as a universal economic and cultural product and to develop measures to encourage its development. Emphasising the importance of territorial marketing in the development of regional markets and other scientists, emphasizing its focus on active work in different market segments territory to involve to it new economical agents ie target orientation and complexity, merging into a single process for all items of business,

economic, production and marketing activities and combining them into a system acting in the interests of the territory of a synergistic effect, because of the repeated strengthening of result from this systematic [4].

Demonopolisation and development of competition in the regional markets are definitely under the active influence of marketing tools: systematic research and monitoring of regional markets conditions; formation of competitive multiattributive regional product (based on the identified target audience, and one that includes not only functional but also emotional components); search and selection of ideas, identification of competitive advantages of regional product of the new needs of target audiences, their introduction in the product; promoting of the region at the interregional, national and international markets; the development and presentation of favorable conditions for specialization, cooperation and integration; forming a strong regional brand; presentation of commercial interests of regional businesses; attraction of investors, developing of marketing programs of tourist areas; promotion and introduction of elements of social and ethical marketing concept; activation of partnership; selection of adequate elements of the region focusing on identifying existing (preferred) at the system of regional markets subculture (residents and non-residents, nationalities and religions, people, tourists, visitors, businesses, investors, governments, population and tourists, etc.) and more.

Increasing the mobility of people and businesses, the development of the tourism industry, current trends of globalization processes and a number of other factors contributed to the development of marketing of areas in all its levels (city, region, country, macro-regions). Actuality of the use of marketing tools in the process of increasing or maintaining the competitiveness of the territories, their ability to influence the settlement of investment, tourism, business attraction area on the intention and desire to live and work on it no doubt. In turn, building a strong brand is a powerful tool to attract greater inflows of investors, partners and consumers trust forming tool, a means of improving the competitiveness of the region.

List of references

1. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / Ірина Буднікевич. ІРД НАН України – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 645 с.
2. Коломицев А.О. Управління соціально-економічним розвитком регіону на основі концепції регіонального маркетингу [Текст] / А.О. Коломицев // Економічний аналіз : зб. наук. праць / ТНЕУ; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 87-93.
3. Котлер Ф. Маркетинг городов. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. / Ф.Котлер, К.Асплунд, И.Рейн, Д.Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 382 с.
4. Регіональне управління : підручник / за заг. ред. Ю.В. Ковбасюка, В.М.Вакуленка, М.К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2014. – 512 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ

Тетяна Романівна Заволічна

к.е.н., асистент,

Роман Шекета

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

This article reveals the peculiarity of the cross-border cooperation of Ukraine in the context of regional socialization process.

Зважаючи на програв Україною референдуму щодо угоди про асоціацію з ЄС у Нідерландах і враховуючи комплекс серйозних проблем європейської спільноти на своїх східних рубежах, власне реформування та необхідність додаткового фінансування потреб

адаптації нових членів, на даний час Європейський Союз пропонує Україні чи не єдиний сегмент співпраці – формування європейського рівня транскордонного співробітництва. Проблема формування системи транскордонного співробітництва за європейськими стандартами в Україні є актуальним питанням теорії та практики державної політики, яка повинна ґрунтуватися на перенесенні пріоритетів розвитку з відомчо-галузевих підходів на цілісно-територіальні, оптимізації відносин між центром і регіонами, врахуванні єврорегіональних тенденцій її соціалізації.

В європейському розумінні поняття «транскордонне співробітництво (ТКС)» – «the Transfrontier cooperation (TFC)» або «the Cross-Border Cooperation (CBC)» означає будь-які спільні дії, спрямовані на посилення і поглиблення добросусідських відносин між територіальними громадами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін і на укладення з цією метою необхідних договорів або досягнення відповідних домовленостей [1]. Метою розвитку транскордонного співробітництва в Європі у 70-х роках ХХ століття стало прагнення вирівняти значні диспропорції у соціально-економічному розвитку регіонів, особливо це відобразалося на різниці між столичними регіонами, агломераціями та віддалених від центру районами. Транскордонне співробітництво в Україні, яка має сухопутний кордон із 7 країнами та в якій із 27 адміністративно-територіальних одиниць – 19 є прикордонними, також здійснюється в умовах суттєвих диспропорцій соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів, що призводить до соціальної нестабільності серед суб'єктів транскордонного співробітництва. Суть прикордонного співробітництва можна визначити як використання переваг сусідства для розв'язання проблем повсякденного життя й перспективного соціально-економічного розвитку кожного із суміжних регіонів [2].

У наукових дослідженнях з теоретичної лімології (лат. Limes - кордони) виділяють кілька основних визначень прикордонного співробітництва: 1) як форма міжрегіонального співробітництва, міжнародних контактів прикордонних регіонів; 2) як певний ступінь у розвитку регіональної політичної й економічної інтеграції; 3) як форма соціалізації населення суміжних регіонів в умовах культурної багатоманітності й етнічної терпимості, формування багатоетнічного співтовариства в рамках єврорегіонів [3]. Транскордонне співробітництво є одним з інструментів прискорення процесів наближення рівня життя населення прикордонних регіонів до середньоєвропейського та забезпечення вільного переміщення людей, товарів і капіталів через кордон тому що реконструйована система транскордонного співробітництва володіє значно більшою ресурсною базою, а значить, і можливостями для вирішення ширшого кола проблем. Так згідно із Законом України «Про транскордонне співробітництво» фінансування проектів (програм) транскордонного співробітництва здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів на відповідний рік, а також можуть використовуватися кошти міжнародної технічної допомоги, кредитні ресурси міжнародних фінансових організацій для досягнення спільної мети. Скажімо, метою Спільної операційної програми Румунія-Україна-Республіка Молдова 2007-2013 є розвиток соціально-економічних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших зв'язків між суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва. Програма в своїй основі мала 3 пріоритети:

1. Формування конкурентноздатної економіки на прикордонній території.
2. Екологічні виклики і готовність до надзвичайних ситуацій.
3. Співпраця „Людина до людини”

Фонди Європейського союзу, виділені на реалізацію даної програми становили 126.72 мільйонів євро (включаючи технічну підтримку). Під час реалізації програми було підписано 140 грантових контрактів, загальна вартість затверджених проектів становила 145.60 мільйона євро, зокрема: на 1-й пріоритет припало 36 проектів загальною вартістю 84.71 мільйона євро, з них 5 великих інфраструктурних проектів вартістю 46.11 мільйона євро; на 2-й пріоритет – 20 проектів загальною вартістю 49.69 мільйона євро, з них, 3 великих інфраструктурних проектів вартістю 21.74 мільйона євро; 3-й пріоритет пов'язаний з

соціальними проектами, тому було реалізовано 84 проекти загальною вартістю 11.2 мільйона євро. На жаль, розподіл проектів і фондів ЄС між країнами-учасницями характеризується певною непропорційністю: Румунія виграла 86 проектів (фонди ЄІСП – 43%), Республіка Молдова – 30 проектів (фонди ЄІСП – 32%) та Україна – 24 проектів (фонди ЄІСП – 25%). Як показав аналіз економічного потенціалу, територія дії Програми складається з регіонів з низьким рівнем розвитку, у порівнянні до центрів економічного розвитку Румунії та України. Основною детермінантою є несприятлива економічна структура – з високою часткою зайнятих у сільському господарстві і традиційних галузях промисловості. Це веде до неефективного використання трудових ресурсів та перешкод притоку зовнішнього капіталу. Туристичний потенціал також відносно незначний (за винятком окремих локальних систем). Потенціал ендегенного розвитку, що полягає у розвитку підприємництва та дослідно-наукового сектору, диференційований в межах території дії Програми (доволі високий в Румунії і низький в Україні). Однак, регіон має велике транзитне значення, хоча вузькі місця у транспортній та прикордонній інфраструктурі є бар'єром подальшого розвитку. Ситуація у прикордонних областях, з точки зору людського і соціального капіталу, не краща, ніж на решті територій. З української та румунської сторони кордону відбувається скорочення кількості населення (як результат міграції та невеликого природного приросту). Аналіз природного капіталу території вказує на наявність цінних природних активів, пов'язаних із наявністю добре збережених гірських, лісових і річкових екосистем. Багато з них мають транскордонний характер і потребують спеціальних міжнародних програм захисту, з огляду на виклики, пов'язані з впливом людини на навколишнє середовище (вагомими загрозами для навколишнього середовища на досліджуваній території є забруднення води, меншою мірою – викиди в атмосферне повітря та забруднення постіндустріальних територій). Кордон і прикордонний режим – найбільш вагомі бар'єри транскордонної співпраці на румуно-українському кордоні. Зазначимо, що це стосується не тільки інфраструктури прикордонних пунктів перетину, але й способу їх функціонування та законодавства, що регулює перетин державного кордону.

З огляду на перелічені проблеми в Україні потрібно здійснити ряд заходів: збільшити повноваження місцевих органів влади та місцевого самоврядування, надати їм більшої самостійності у вирішенні спільних завдань регіонального та місцевого розвитку (зокрема, це стосується формування місцевих бюджетів та їх використання) з регіонами сусідніх держав; посилити економічну спрямованість співробітництва з ЄС, зокрема у сфері зовнішньої торгівлі, орієнтуючись на список довготермінових пріоритетів; посилити інформаційну підтримку транскордонних програм; підвищити рівень забезпеченості органів місцевого самоврядування спеціалістами з питань транскордонного співробітництва; розробити і запровадити ефективну, прозору систему проектного менеджменту, моніторингу й оцінки вже реалізованих проектів.

Список літератури

1. Європейська Рамкова Конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. - Рада Європи. - Українська правнича фундація - 33 с.
2. Закон України про транскордонне співробітництво // - Відомості Верховної Ради України. – 2004. - № 5.
3. Proceedings on statistics of transborder processes to the 59-th ISI world statistics congress / Editorial Board: Serhii Ustych, Jozef Olenski, Marek Chierpal-Wolan, Vasyl Symchera. – Uzhgorod: ITC, 2014.

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ

Ганна Георгіївна Катаранчук
аспірант,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна

The role, the importance and the peculiarities of households as of market relations in certain regions are defined. The necessity to develop mechanisms of regulation and support households by improving financial and credit stimulating economic activity, improving the servicing infrastructure, efficient operation warranty, insurance and investment companies is substantiated.

У сучасній структурі ринкових суб'єктів господарювання особливе місце належить домогосподарствам, оскільки вони відіграють важливі функції, пов'язані з відтворенням людського потенціалу, постачанням на ринок виробничих ресурсів, формуванням попиту на ринках товарів та послуг, заощадженнями та ін. Домогосподарства, виконують також виробничу функцію, трансформуючись у самостійних товаровиробників – власників індивідуальних, колективних та кооперативних підприємств, без яких ринкова економіка неможлива. На їх основі формується соціальний прошарок дрібних товаровиробників, функціонування яких є важливим економічним і соціальним фактором ефективного регіонального розвитку. Це сприяє підвищенню соціальної активності населення, формує ринкову свідомість і стандарти споживчої та фінансової поведінки, адекватні новим економічним умовам. Тому розробка теоретичних засад становлення і функціонування домогосподарств як суб'єкта ринкових відносин, зокрема, у кожному конкретному регіоні, є дуже актуальним завданням. При розробці регіональної політики дуже важливо враховувати таке.

По-перше, домогосподарство необхідно розглядати як цілісну систему, яка характеризується наявністю внутрішньої структури і взаємовідносин із зовнішнім середовищем та поєднує в собі такі риси: є добровільним, відносно відокремленим, об'єднанням людей, що мають спільний бюджет, мету діяльності та місце проживання; охоплює основні види економічної діяльності; може реалізовувати права власності на наявні ресурси; вирішує проблеми відтворення населення, формування та виховання індивіда; побудоване на принципах взаємодовіри, взаємодопомоги та співробітництва [1, с.6].

По-друге, домогосподарство необхідно вивчати як ринковий суб'єкт господарювання, що функціонує на основі принципів свободи вибору форм, способів і методів організації економічної діяльності, володіє самостійністю у прийнятті рішень і несе економічну відповідальність за результати господарювання [2, с. 14].

По-третє, важливо аналізувати підходи до формування організаційно-економічного механізму регулювання розвитку домогосподарств, що передбачає фінансову підтримку економічно сильних господарств, використання лізингу, надання податкових преференцій на певний термін;

По-четверте, мають бути обґрунтованими підходи до розробки регіональних програм розвитку і підтримки перспективних домашніх господарств, їх взаємодії з первинним і вторинним ринком, функціональними інституціями, налагодження кооперативних зв'язків і агропромислової інтеграції, що дозволяє їм знаходити найбільш раціональні й ефективні форми та способи пристосування до умов ринку.

У сучасних умовах регіонального розвитку домогосподарства потребують активної підтримки з боку уряду. Це пояснюється існуванням об'єктивних причин, які гальмують їх економічну діяльність, а з іншого боку, дуже важливо враховувати той факт, що на даний період більшість домашніх господарств опинилися у дуже скрутному соціальному становищі.

З огляду на те, що регіонам надано більше самостійності, потребують обґрунтування

механізми регулювання розвитку та підтримки домашніх господарств на основі вдосконалення фінансово-кредитного стимулювання господарської діяльності, поліпшення обслуговуючої інфраструктури, ефективної діяльності гарантійних, страхових та інвестиційних компаній.

Список літератури

1. Станкевич Ю. Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці ХХ століття / Ю.Ю. Станкевич: автореф. дис. к.е.н., 08.00.01. – ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – Київ, 2010. – 22 с.
2. Чакій О.І. Домогосподарства: соціально-економічні трансформації (регіональний аспект дослідження): монографія / М.М.Пітюлич, О.І.Чакій. – Ужгород: ВАТ «Патент», 2009. – 168 с.

СПЕЦІАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ЗОНА, ЯК МОЖЛИВІСТЬ ДЛЯ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ-МОДЛОВИ-РУМУНІЇ

Дмитро Леонідович Коляденко

к.е.н., доцент,

Вінницький національний аграрний університет,

м. Вінниця, Україна

The article describes main aspects for cross-border cooperation in the framework between Ukraine (Vinnitsia region), Romania and Moldova. European integration processes in Ukraine changes development of cross-border cooperation.

В умовах розвитку ринкових відносин в економіці України і коригування зовнішньоекономічних пріоритетів на шляху до Євроінтеграції, особливого значення набуває проблема транскордонного співробітництва, поглиблення і лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, що підвищує ступінь її відкритості та сприяє залученню іноземних інвестицій у національну економіку. Одночасно постає питання про заходи, спрямовані на інтеграцію ринку України до жорсткої міжнародної конкуренції.

Такі риси можна констатувати для економічного стану Вінницької області України та її міжнародної торгівельної діяльності. Натепер розвиток транскордонного співробітництва можна вважати добрим. Що стосується співпраці з Республікою Молдова, то на даний час реалізуються Угоди про торгово-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво між Вінницькою обласною державною адміністрацією та районом Сорока і Придністровським регіоном Республіки Молдова. Вінниччина також веде активну співпрацю з Румунією, зокрема співпрацює з Ясським повітом. Діє тристороння програма співробітництва України-Молдови-Румунії «Спільні кордони – спільні рішення» [2]. Вінниччина є членом «Єврорегіону «Дністрер». Обсяги міжнародної торгівлі в рамках цього формату співпраці заслуговують на окреме висвітлення. Так, за 2015 рік експортні поставки товарів з Вінницької області до країн регіону сягали близько 32 млрд.дол. Зауважимо про динаміку - експортні поставки до Румунії зросли на 168,6%. Основу товарної структури зовнішньої торгівлі товарами складають жири та олії тваринного або рослинного походження, продукти рослинного походження і готові харчові продукти, деревині. Основними статтями імпорتنих надходжень області з країн ЄС є продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, засоби наземного транспорту. Обороти у сфері послуг складає близько 280 тис.дол. [3].

На нашу думку, це дуже малий обсяг обороту та спектр номенклатури. Вінницька область по коефіцієнту транзитності території займає перше місце в Україні. Щільність доріг одна з найбільших в Україні і складає 339 км на 1000 кв.км території. Також на порівняно непоганому рівні розвинені інші види інфраструктури. Можливості і для товарообороту, і для

інших видів економічної співпраці – значно вищі! Чому ж значення і номенклатура вище – перахованих показників такі низькі?

Неадекватність повноважень органів місцевої влади та самоврядування та один з основних принципів транскордонного співробітництва. - принцип субсидіарності частково обмежують регіональні можливості для створення більш сприятливих умов для розвитку економіки.

Найбільшою ж потребою України є потреба в інвестиціях, зокрема і на регіональному рівні. Існуючі договори не розв'язують цю проблему в повній мірі. Інтеграція України в міжнародну економіку вимагає деяких змін до інвестиційної політики на державному та регіональному рівні. Україна має стати інвестиційно привабливою державою, щоб вистояти у процесі міжнародної конкуренції.

На нашу думку, доцільним може бути створення в рамках певних територій Вінницької області спеціальної економічної зони для поживлення товарообороту, притоку інвестицій та розвитку висотехнологічного виробництва на нашій території.

Досвід, який має Україна в цьому питанні, скоріше негативний, але заперечення самої суті спеціальних економічних зон – не коректне. Нам потрібні часткові зміни в митних правилах для розвитку зони економічного та науково-технічного розвитку – такого регіону країни, де надаються пільгові умови для створення та діяльності національних, спільних та іноземних підприємств.

Розв'язання цих проблемних питань у системі реалізації регіональної політики в контексті європейського бачення визначає перспективи розвитку транскордонного співробітництва України. У сукупності чинники, що утворюють спеціальні економічні зони, є одним із напрямів стимулювання розвитку виробництва, зростання валютних надходжень, поліпшення платіжного балансу й одержання доступу до нових технологій. Також СЕЗ спрямована на досягнення ще однієї важливої мети – створення “зони конкурентоспроможності” в економіці, яка ще не повністю готова до міжнародної конкуренції, якою на даний час є Українська.

Саме в форматі СЕЗ можливе більш ефективне залучення кредитів, наприклад у сільське господарство, які надає European Investment Bank [1].

Підсумовуючи, можна констатувати, що існуючі форми співробітництва України-Молдови-Румунії розвинені на достатньо високому рівні, однак економічний потенціал співпраці значно вищий. Для його реалізації Україні потрібно підвищити свою інвестиційну привабливість, одним із кроків на цьому напрямку може стати створення спеціальної економічної зони у Вінницькій області.

Список літератури

1. European Investment Bank Projects. Режим доступу: <http://www.eib.org/projects/pipeline/2015/20150476.htm>
2. «Programme Romania – Ukraine 2014-2020». Режим доступу: <http://www.ro-ua-md.net/wp-content/uploads/2016/01/0-Romania-Ukraine-JOP-approved2.pdf>
3. Статистична інформація щодо основних показників соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] // Держкомстат України: офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

«ГОРОДА-БЛИЗНЕЦЫ» КАК ФОРМА ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Людмила Алексеевна Радионова

к. философ. н., доцент,

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н.Бекетова,

г. Харьков, Украина

The need to study the "twin cities" as forms of cross-border cooperation in modern conditions of European integration discusses. The analysis is based on the modern theoretical and methodological approaches and world experience of transboundary economic policy.

Актуальность исследования проблем трансграничного сотрудничества вызвана как углублением процесса регионализации Украины, стремлением регионов к развитию межрегиональных связей, так и интеграционными устремлениями Украины, целью которых является её вступление в Европейский Союз.

Проблемам развития форм трансграничного регионализма в условиях новых вызовов глобальной нестабильности посвящены работы многих отечественных ученых, в которых исследованы различные аспекты развития новых форм взаимодействия, такие как еврорегион и трансграничные кластерные объединения.

Тем не менее, такая форма трансграничного сотрудничества как «города-близнецы» в Украине практически не исследована, что особо актуализирует нашу проблему. Вообще тема города в условиях современного постиндустриального, информационного мира приобретает известную остроту в связи с особой ролью, интегрирующей культурный, интеллектуальный и экономический потенциал, которую город играл на протяжении всей истории цивилизации и которую видоизменяет сегодня.

«Города-близнецы», примыкающие к границе, являясь точками наиболее интенсивного соприкосновения двух сопредельных государств, могут рассматриваться в роли особых экспериментальных площадок для изучения ряда глобальных трендов. Это растущая международная конкуренция территорий за привлечение инвесторов и налогоплательщиков; увеличивающееся признание приграничного сотрудничества региональным и общенациональным уровнем управления; повышение роли местного самоуправления, особенно в контексте нашей реформы самоуправления. Думается, что под воздействием этих вызовов городам могут открыться новые возможности для формирования и поддержания развития, подтверждая их историческую цивилизаторскую роль.

Законченного перечня городов, разделенных межгосударственными границами, в научной литературе нет. В настоящее время городские трансграничные агломерации существуют в Европе, Азии, Африке, Южной и Северной Америке. Один из наиболее полных списков смежных приграничных городов в Европе был представлен в 2010 г. в руководстве по совершенствованию управления конурбациями. В нем ученые насчитывают около 60 европейских трансграничных урбанистических сетей с общим населением в 25 млн. чел. Отдельного перечня смежных приграничных городов вдоль украинской границы нет, т. к. ранее этот тип поселений не выделялся в особую группу, требующую изучения.

Изначально термин «города-близнецы» (калька с английского термина «twin cities») вошел в употребление в отношении американской пары городов Миннеаполис и Сент-Пол, расположенных по разные стороны внутригосударственной границы США. Со временем понятие «города-близнецы» начало применяться для характеристики городов, разделенных внешней государственной границей. Первые исследования такого рода появились в 50-е гг. XX в. и были посвящены городам, расположенным по разные стороны американо-мексиканской границы. Десятилетием позже этот теоретический конструкт проник на европейский континент.

В нашей литературе еще с советских времен распространен сходный, но не совпадающий по смыслу термин «города-спутники», так как в случае с «городами-близнецами» речь идет о равноправном статусе обоих акторов, в случае же с «городами-спутниками» — есть центр агломерации и его спутники — малые города, окружающие и «обслуживающие» главный город.

В западній літературі появилось множество родственных «городам-близнецам» терминов — «двойные города» (double-cities), города-побратимы (fraternal cities), «породненные-города» (related towns), «соединенные города» (connected cities), транс-границные города (trans-border cities), двунациональные города (bi-national cities), «города-соседи» (neighbourhood cities), «парные города» (coupled towns), города-партнеры (partner cities), «города-друзья» (friendship towns), «города-мосты» (bridge-towns) и др.

Эти термины использовались часто как синонимы, хотя полного смыслового совпадения между ними нет. На сегодняшний день ученые отделили понятие «города-близнецы» от всех других форм и видов международного межгородского сотрудничества, для обозначения которых употреблялись указанные выше термины, используя следующие критерии: эти города должны быть расположены непосредственно на границе; они должны иметь общее историческое прошлое; города должны иметь стремление к сотрудничеству; население «городов-близнецов» имеет смешанный этнический состав и владеет языками обоих этносов; под сотрудничество «городов-близнецов» должна быть «подведена» определенная правовая и институциональная база. В настоящее время географическая реальность (смежность и приграничное положение) дополнена элементами социальных наук: построение общей идентичности, стремление создать особый визуальный образ, общий территориальный бренд и (или) совместное будущее.

Модель «городов-близнецов» со временем была институционально закреплена в виде созданной в декабре 2006 г. Ассоциации городов-близнецов (АГБ) (City Twins Association).

Новым этапом в понимании изучаемого термина стала недавно выдвинутая интерпретация «городов-близнецов» как футурологического проекта. Одной из причин для распространения футурологического подхода стало желание местных акторов использовать бренд «городов-близнецов» как адекватный и предпочтительный ответ на многочисленные практические вызовы внешней среды, с которыми ежедневно сталкиваются города-соседи.

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ

Марія Миронівна Янків

аспірантка,

НАН Інститут регіональних досліджень

м. Львів, України

Ukrainian-Polish border territories plays a special role in establishing interstate relations of Poland and Ukraine. Existing cooperation in joint projects of our countries shows that the challenges which arise in this cross-border cooperation is not an obstacle to the continuation of dialogue and good cooperation. Poland's experience can be a reference for the nearest years for our country, given the similarity of initial conditions and historical and mental features of both nations.

Українсько-польське прикордоння відіграє особливу роль у налагодженні міждержавних зв'язків Польщі та України. Існуюча співпраця у спільних проектах наших держав показує, що ті проблеми, які виникають у цьому транскордонному співробітництві, не є перешкодою для продовження діалогу та якісної співпраці [1, С. 9]. Ця співпраця невідворотна як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах, і реалізується на різних рівнях та в різних формах. Вона здійснюється між органами державної адміністрації і самоврядування наших держав, інституційована у вигляді єврорегіонів «Карпати» і «Буг», через двосторонні урядові комісії, проблемні комісії і групи, транскордонні угоди, двосторонні угоди областей і воєводств, партнерські угоди між містами і сільрадами, інші домовленості [1, С. 11-12].

Країни-члени ЄС, зокрема Польща, забезпечують сталий соціально-економічний розвиток регіонів завдяки індивідуальному підходу, а також активній співпраці із громадами та місцевими організаціями, шукаючи практичні рішення для розв'язання проблем тієї чи іншої території. Для

кожного регіону, як правило, розробляються певні інвестиційні проекти, метою яких є економічне поживлення, культурно-освітній розвиток і добробут населення [2, С.186].

Упродовж значного відрізка часу, починаючи із часів здобуття незалежності та дотепер, центральні державні органи влади (міністерства і відомства) були далекими від реального життя на місцях. Транскордонна сфера діяльності перебувала у своєрідному вакуумі, поза сферою компетенції єдиного державного органу. Так, певні функції належали МЗС, інші перебували в зоні впливу Мінекономіки та інших міністерств. Разом з тим, державні органи влади на місцях не володіли достатніми можливостями (фінансовими і управлінськими). Сьогодні, із розробкою і наближенням впровадження територіальної реформи, коли вирішальна роль децентралізації та місцевого самоврядування для подальшого розвитку громад і окремих регіонів та держави в цілому вже не піддається сумнівам, з'явився шанс поживити та нарешті розпочати якісну транскордонну співпрацю, яка була б позбавлена декларативності і носила дієвий характер. [3, С. 15-16].

Європейський вибір України визначає децентралізацію неминучим процесом. Передача повноважень на місця передбачає і набуття відповідальності. Досвід Польщі у питанні реформування соціальної сфери (освіта й охорона здоров'я) може стати орієнтиром на найближчі роки для нашої держави, зважаючи на подібність вихідних умов, а також історично-ментальні особливості обох націй [4, С.132].

Щоб розпочати нарешті рух із мертвої точки, Україна може звернутися до польського досвіду. Поляки мали схожі з Україною вихідні умови, але успішно скинули шкаралупу соціалістичної спадщини, яка блокувала демократичні перетворення. Які кроки вони здійснили? По-перше, провели децентралізацію. Здійснили необхідні ринкові перетворення [5, С.99]. Також паралельно з цим відбувався гармонійний і поступальний розвиток громадянського суспільства. Україні доречно запроваджувати децентралізацію із врахуванням принципів субсидіарності (коли на всіх рівнях управління державою існують можливості для ініціативи, вільного вибору шляхів, способів і форм діяльності, які, проте, не суперечать національному законодавству) [5, С.100]. Упровадження демократичних перетворень повинно здійснюватись в Україні на всіх рівнях управління, у всіх галузях економічного, соціального і культурного життя, стосуватись кожного без винятку громадянина. Адже демократію неможливо насадити, її потрібно виховувати, вона має йти зсередини. Наше суспільство довело, що готове змінюватись. Тепер – черга за державними інститутами і політиками, які сказали багато слів, але роблять ще замало [5, С.101].

За останні роки Польща активно розвивалася, стала членом ЄС та НАТО, досягнула значних економічних показників (сумарне зростання ВВП – 20% у 2008-2013 рр.; середня заробітна плата – 1,1 тис. доларів) [6, С.31]. Реформа децентралізації, проведена в Польщі, стала основною передумовою економічних успіхів. Нова модель державного управління передбачає широке залучення суспільства до його процесів, створення інститутів громадського контролю, чіткого розподілу повноважень на всіх рівнях управління, передачу бюджетів на місця з правом розпоряджатися ними, дотримання стандартів ЄС.

Для здійснення децентралізації в Україні польський досвід має стати провідним, зважаючи на схожість економічного та культурного потенціалів обох держав, а також їх географічної близькості. На даний час у межах Карпатського євро регіону польські землі виглядають набагато розвинутішими, як за рівнем інфраструктури, доходами населення і якістю пропонованих соціальних гарантій, так і за способами управління територіями та розподілом фінансових надходжень. Україні потрібно використовувати переваги такого сусідства, переймати досвід, здійснювати реальні кроки для поступового вирівнювання до європейських норм і практик. За підрахунками, децентралізація принесе додаткових місцевих доходів у кожен область України від 70 до 150 млн. гривень [6, С.32]. Громади розпочнуть реально керувати на місцях, і результати з'являться досить швидко, – зміниться інфраструктура, поліпшеться стан доріг, стануть доступними і якісними соціальні послуги і т.д.

Майбутньою перспективою для України повинні стати європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС), які вважаються новими формами транскордонної співпраці і виникли порівняно недавно – 5 липня 2006 року, з прийняттям Європейським Парламентом та Радою Європи Регламенту №1082/2006 [7, С. 111]. Їх можна застосовувати в західних областях України, які межують з ЄС (в т.ч. з Польщею), якщо штаб-квартира розміщуватиметься у країні-члені ЄС. Як приклад – єврорегіон «Чорне море», в якому бере участь Одеська область, а штаб-квартира – в Константинополі (Румунія) [7, С. 111].

У цьому контексті варто згадати і Протокол №3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами стосовно Об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЕС) від 16.11.2009 року, що дозволяє участь у ЄУТС та подібних об'єднаннях країн, які не входять до ЄС, «але є учасниками Ради Європи і ратифікували Рамкову конвенцію та додаткові протоколи до неї» [7, С. 111]. Перевагами даного Протоколу може скористатися Україна й українські єврорегіони.

Європейський вибір України передбачає переосмислення процесів державного управління, вирівнювання співвідношення його адміністративної і публічної складових. У Польщі тему публічної адміністрації різні дослідники визначають неоднаково, тривають дискусії. Реформована система державного управління в цій державі є своєрідним міксом історії та сучасності, поєднанням традиційної адміністрації з елементами самоорганізації й орієнтації на ринкове середовище.

Зважаючи на польський досвід, розуміємо, що оптимальним варіантом для реформування українського державного управління виступає сучасний підхід, в основу якого буде покладена українська традиція. А ще для ефективного функціонування й адекватного реагування на виклики (зовнішні і внутрішні) необхідна ринкова орієнтація і взаємодія із громадянським суспільством. У становленні справжньої європейської моделі державного управління Україна має пройти нелегкий шлях проб і помилок, сформуванню відповідні наукові підходи та розпочати їх здійснення на практиці [8, С.197].

Список літератури

1. Вибрані проблеми польсько-української транскордонної співпраці. Господарський довідник. / За ред. Б.Кавалка. – Заможсть: Вища школа менеджменту та управління в Заможсті, 2006. – 148 с.
2. Корнієвський С. Політика регіонального розвитку у Європейському Союзі: досвід для України // Актуальні проблеми європейської інтеграції та євроатлантичного співробітництва України: матеріали 10-ї регіон. наук.-практ. конф. 16 трав. 2013 р., м. Дніпропетровськ / за заг. ред. Л. Л. Прокопенка. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2013. – 256 с., С.186-188 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dridu.dp.ua/konf/konf_dridu/2013_16_05_pei_mater.pdf
3. Транскордонне співробітництво – стратегічний ресурс розвитку прикордонних територій України. Аналітична доповідь / За заг. ред. В.Борщевського. – Львів: Інститут міжнародних економічних досліджень. – Регіональний філіал НІСД в м. Львові, 2008. – 160 с.
4. Хожило І. І. Польський досвід децентралізації управління у соціальній сфері / І. І. Хожило // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Державне управління. - 2009. - № 1. - С. 131-138 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2009_1_20
5. Гомера М. Принципи демократії: досвід Польщі для України // Збірник тез доповідей XII Міжнародна інтернет-конференція «Україна – Вишеградська четвірка (V4): механізм міжнародного співробітництва» - Луцьк: ВІЕМ, 2014. – 136 с. – С. 98-101 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ow.ly/ZvnHC>
6. Прокопишин М. Децентралізація влади: польський досвід та українські перспективи // Збірник тез доповідей XII Міжнародна інтернет-конференція «Україна – Вишеградська четвірка (V4): механізм міжнародного співробітництва» - Луцьк: ВІЕМ, 2014. – 136 с., С.31-33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ow.ly/ZxoRo>.
7. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України» (Серія «Проблеми регіонального розвитку»); наук. редактор В.С.Кравців. – Львів, 2015. – 204 с.
8. Лісневська Ю. Методологічні підходи до процесу реформування державного управління в Європі - польський погляд //Реформування публічного управління: теорія, практика, міжнародний досвід: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. за міжнар. участю, присвяченої 20-річчю утворення інституту. 29–30 жов. 2015 р. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2015. – 396 с., С.197-198 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oridu.odessa.ua/9/buk/new_2.pdf

РОЗДІЛ IV МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ І ЛОГІСТИКА

THE INSTRUMENTS OF LEGAL SERVICES' PROMOTION IN THE REGIONAL MARKET OF CHERNIVTSI REGION

Olesia Hohulyak

*PhD in Economics, Associate Professor,
Nova Kakhovka Humanitarian Institute
of Open International University of Human Development "Ukraine"
New Kakhovka, Ukraine*

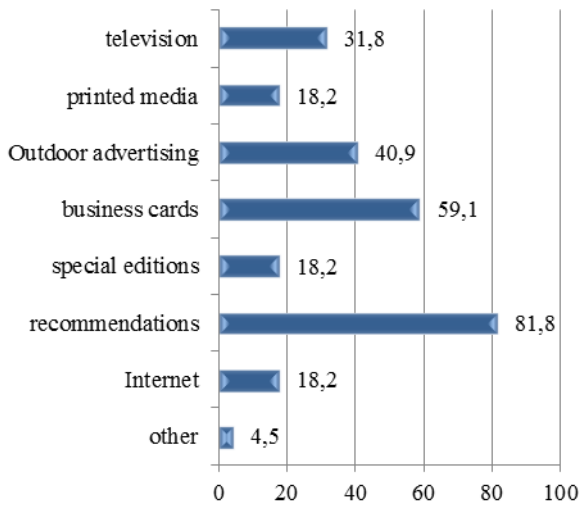
The main instruments of legal services' promotion in the regional markets of Ukraine are: creation of a favorable image of the lawyer; implementation of personal sales; formation of client bases; advertising and promotion of legal services. Was found that the promotion of advocacy and notarial services in the regional market of Chernivtsi region is directed through personal informal communication channels.

Exploring the legal services market in Ukraine in its national and regional scales, we note, that in spite of its rapid development during the last two decades, it has not received full theoretical and methodological grounds. At the same time in recent years there has been a significant increase of demand for professional legal services from the individuals and legal entities at both the national and regional legal services markets of Ukraine [2, p. 113]. Therefore, it is necessary to conduct special researches, aimed at creating objective information base for providing the effective functioning of the regional market of legal services and implementation of recommendations concerning the use of modern marketing instruments in the practice of regional law firms and of practicing lawyers in Chernivtsi region.

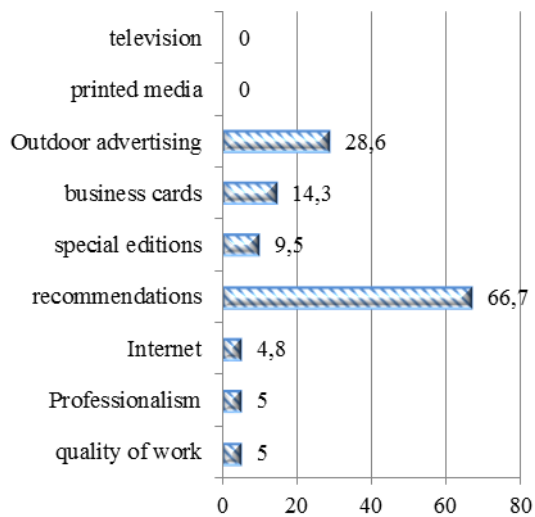
An important element of marketing complex in the area of legal services is advancement - «promotion» - the activity of lawyer, aimed at forming of the potential customer's positive attitude to cooperation [1, p. 28]. In the area of providing legal services the promotion of such services carried out mainly as promoting of its source, namely: lawyers, attorneys, law firms acting on legal market. The most common promotion tools of legal services in modern conditions are: the creation of a favorable image of the lawyer; realization of personal sales; the formation of client networks; advertising and promotion of legal services.

According to results of research, which was held on the basis of a random survey of professional participants of the regional legal services market of Chernivtsi city and Chernivtsi region, it was found that the vast majority of information relating to promotion of advocacy and notarial services in the regional market of Chernivtsi region, rushes through personal informal communication channels (fig.1).

Notions of potential customers about the specifics of advocacy in many ways are based on stereotypes generated by the media, and on the ideas that are formed under the influence of their own reference environment. The dominance of these sources of information in the process of public perceptions formation about the work of lawyers and advocacy confirms the necessity of more effective communication of advocacy and legal community with potential customers. Thus, interviewed respondents in the advocacy sector considered personal recommendations and using of business cards as the most effective communication channels - 81.8% and 59.1% respectively. From the non-personal means of promoting of legal services in Chernivtsi city and Chernivtsi region representatives of advocacy community prefer the outdoor advertising (40.9% of respondents) and placement of advertisements on regional TV and radio (31.8%).



a) advocacy sector



б) notarial sector

Fig.1. Methods of dissemination of information about legal services by professional sectors, in %

Notions of potential customers about the specifics of advocacy in many ways are based on stereotypes generated by the media, and on the ideas that are formed under the influence of their own reference environment. The dominance of these sources of information in the process of public perceptions formation about the work of lawyers and advocacy confirms the necessity of more effective communication of advocacy and legal community with potential customers. Thus, interviewed respondents in the advocacy sector considered personal recommendations and using of business cards as the most effective communication channels - 81.8% and 59.1% respectively. From the non-personal means of promoting of legal services in Chernivtsi city and Chernivtsi region representatives of advocacy community prefer the outdoor advertising (40.9% of respondents) and placement of advertisements on regional TV and radio (31.8%).

Respondents of notarial sector as the main communication channel consider recommendations of different audiences 66.7%, and the use of outdoor advertising at the private notaries (28.6%). The use of television and printed media respondents consider ineffective way of notary services promotion in the region.

The use of the Internet as a perspective channel for constructing effective communication with potential customers as a way of promotion consider only 18.2% of respondents in advocacy sector and 4.8% in the notarial sector. Though this direction of communication link gives an opportunity to the law firms of Chernivtsi city and Chernivtsi region to create an effective system of promotion of its legal services not only with potential customers at the regional level but also create conditions for reaching customer base far beyond in the future.

Thus, the specificity of functioning of regional legal services market of Chernivtsi region consists primarily in its orientation on serving the needs of the population. Exactly this key feature determines characteristics of specialization of this market, that cause the priority of using personal methods of communication links of professional participants with their potential customers.

References

1. William D. Meyer Private law practice / William D. Meyer. - K.: American Lawyers Association. Legal Initiative in Central and Eastern Europe (CEELI), 1994.- 39p.
2. The legal services market in Ukraine 2015 // Newspaper of Ukrainian Lawyers "Legal Practice" / Law firms in Ukraine. Annual market research; Chief Editor O. Usenko. - K.: Publishing house "Legal Practice", 2015. - P. 113-144.

ENTERPRISE INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT AS A SOURCE TO GENERATE SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGES

Svitlana Plotnytska

*Doctor of Science, Assistant Professor,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Kharkiv, Ukraine*

Nowadays intellectual capital (IC) is mostly considered as a strategic performance measure setting up new supporting enterprises tangible assets [1]. Some authors [5] define intellectual capital as “the group of knowledge assets that are attributed to an organization and most significantly contribute to an improved competitive position of this organization by adding value to defined stakeholders”. Intellectual capital management (IC management), then, is the processes and structures used to undertake the two activities of “value creation” and “value extraction” from any enterprise.

So, the main goal of our investigation is to develop an approach to enterprise IC management which applying gained sustainable competitive advantage.

We should admit that IC management is not a simple instrument of measuring but consists of much broader activities, especially value-enabler activities. So, the main objective of IC management is to improve an enterprises’s performance through identifying, measuring, analyzing, and discovering activities throughout enhancing IC value [7], the IC management is not just about measuring but more about enhancing the value of an organization and about recognizing knowledge as the basic capability [2]. Also it has been emphasized the IC development by dividing the IC management into two types of management processes: structuralizing IC and organizing it [6]. They identify that the first process relates to the balance sheet directly, while the second one relates to the profit associated with IC development. A comprehensive model for the IC management proposed by the Meritum project. This model has a three-stage management process: 1) identifying and measuring IC, 2) developing different activities that might affect them and measuring the IC again, and 3) monitoring the different changes in IC. It is agreed that IC consists of the three broad classification categories of human capital, structural capital and relational or customer capital as a tripartite model that most authors favor [4].

To sum up various interpretations of IC management it may be concluded that all definitions show a positive relationship between intellectual capital and competitive advantage. In order to gain a leading position on the market is necessary to introduce some elements in IC management to generate sustainable competitive advantage. The methodology of the process of enterprise IC management includes next elements: determine sources of IC, measuring IC, develop strategy to improve the level of IC, scanning the implementation of the developed strategy, control results of the value created for the enterprise of these intangible assets.

In essence, IC management significantly improves the business performance and one of the survival strategies in a new economy is to procure and develop the IC. Intellectual capital management enables identification of effectiveness with which the company has developed intangible and tangible resources. Directions are closely related to the enterprise's strategic priority and therefore the type of resources and changes that are fundamental to creating value within the enterprise and hence competitive advantage. A further contribution of the research is to broader theory to be built exploring in depth IC management and interactions among elements in a systematic manner and to test and validate the model of IC management in small and medium enterprises.

Reference

1. Bontis, N. (2001) Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital, *International Journal of Management Research*, March 2001.
2. Gogan, L. M. & Duran, D. C. (2014). Intellectual capital management- A new model. *Practical Application of Science*, 2(6), 57-64.

3. Kianto, A., Andreeva, T., & Pavlov, Y. (2013). The impact of intellectual capital management on company competitiveness and financial performance. *Knowledge Management Research & Practice*, 11(2), 112-122.
4. Meritum. (2002) *Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles*, Fundacio'n Airtel Mo'vil, Madrid. 2002.
5. Sudarsanan, S., Sorwar, G. and Marr, B. (2003) 'Valuation of intellectual capital and real option models'. Paper presented to PMA Intellectual Capital Symposium, 01-02 October 2003 at Cranfield University.
6. Sullivan, P. and Edvinsson. L. (1996) A model for managing intellectual capital, in R. Parr and P. Sullivan (Eds.), *Technology Licensing*, John Wiley & Sons, New York.
7. Sánchez, M.P., Chaminade, C., Olea, M. (2000) Management of intangibles. An attempt to build a theory. *Journal of Intellectual Capital*, 1(4), 312 – 328.

ДЖЕРЕЛА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Ірина Михалівна Антохова

к.е.н. доцент,

Світлана Матвіївна Давидова

асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The financial activities of the company aimed at optimizing sources of financing reproduction of fixed assets. This will ensure the effective management of the process of fixed assets in the enterprise.

В умовах ринкових відносин господарюючим суб'єктам надані широкі права і можливості у реалізації економічних інтересів, виборі способів організації виробництва, ринків збуту продукції. При цьому підприємства виходять із власних ресурсних можливостей, з врахуванням широкого спектру факторів, які впливають на ефективність діяльності підприємства. Для успішного функціонування на споживчому ринку підприємству необхідна дієва ефективна комплексна система управління його діяльністю. У цьому контексті важливе значення для підприємства має ефективне управління основними засобами, розробка ефективної політики їх фінансування.

Основні засоби визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку. Від рівня матеріально-технічної бази підприємства, ступеня використання його виробничого потенціалу залежать усі кінцеві результати господарювання, зокрема, обсяг випуску продукції, рівень її собівартості, прибуток, рентабельність, фінансовий стан. Підвищення ефективності використання основних засобів є одним із основних питань управління ресурсним потенціалом підприємства, тому в умовах конкуренції успішно функціонують ті виробники, які ефективно використовують свої ресурси, зокрема основні засоби виробництва. Важливим напрямом фінансової роботи на підприємстві є обґрунтування та вибір оптимальних джерел фінансування основних засобів, оптимізація їх складу та структури, придбання та експлуатація, оцінювання показників їх використання, адже від розв'язання цих проблем залежить фінансовий стан підприємства, його фінансова стійкість та конкурентоспроможність продукції на ринку [1].

Фінансове забезпечення відтворення основних засобів можливе при наявності капітальних інвестицій підприємства. Капітальні вкладення – господарські операції, які передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, які підлягають амортизації згідно з податковим законодавством.

Головна мета інвестиційної політики підприємства – підвищення вартості підприємства та розширення і відновлення основних засобів підприємства. Досягнення цієї мети забезпечується розробленням та реалізацією фінансової стратегії підприємства відносно активів підприємства. Відтворення основних засобів залежить від їх реального стану, від коефіцієнту їх зносу, потреби в капітальному ремонті та інших факторів, що виникають на

кожній стадії життєвого циклу підприємства. Вона визначає зміст інвестиційної стратегії щодо капіталовкладень, який суттєво різниться на кожній стадії життєвого циклу підприємства.

Джерелами фінансування відновлення та розширення основних виробничих фондів підприємства є капіталовкладення, які відповідно мають такі джерела формування [2, с.26]:

1) власні кошти і внутрішньогосподарські резерви інвестора, які включають в себе початкові внески засновників до статутного капіталу і частину грошових коштів, отриманих у результаті господарської діяльності, тобто за рахунок прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів, що виплачуються органами страхування у вигляді відшкодування збитків від аварій, стихійних лих тощо;

2) позикові кошти, серед яких банківський кредит, інвестиційний податковий кредит, бюджетний кредит та інші кошти; залучені кошти, які отримані від продажу акцій, пайових та інших внесків юридичних осіб і працівників підприємства;

3) централізовані кошти, що надходять у порядку перерозподілу із фондів концернів, асоціацій та інших об'єднань підприємств;

4) бюджетне фінансування з відповідних фондів на виконання державних, регіональних або галузевих цільових програм. Безоплатність цього джерела фінансування перетворює його фактично на джерело власних коштів;

5) кошти іноземних інвесторів, що надаються у формі фінансової або іншої участі в статутному капіталі спільних підприємств, а також у формі прямих вкладів у грошовій формі міжнародних організацій і фінансових інститутів, держав, підприємств різних форм власності. Залучення іноземних інвестицій забезпечує розвиток міжнародних економічних зв'язків і впровадження передових науково-технічних досягнень.

Залежно від того, які джерела капіталовкладень залучає підприємство для фінансування відновлення основних засобів, виділяють три основні форми фінансування їх відновлення:

- 1) самофінансування;
- 2) кредитне фінансування;
- 3) змішане фінансування.

Самофінансування під час відновлення основних засобів - це фінансування повністю за рахунок власних фінансових ресурсів. Ця форма фінансування, як правило, використовується при реалізації короткострокових інвестиційних проектів з невисокою нормою рентабельності, у випадку коли здійснюється ремонт обладнання, придбання запасних частин та придбання не дорогого обладнання та інструментів [4].

Кредитне фінансування використовується в процесі відтворення основних засобів пов'язаним з переобранням основних засобів, проведенням капітального ремонту, придбанням дорогого обладнання.

Змішане фінансування є комбінацією кількох джерел фінансування. Це найбільш розповсюджена форма фінансування відновлення основних засобів підприємства, вона може застосовуватись при реалізації будь-яких інвестиційних проектів, пов'язаних з активами підприємства.

Отже, оптимізація джерел фінансування основних засобів є одним із найважливіших і найскладніших завдань, яке виконується у процесі здійснення політики фінансування. Прогнозування полягає в розробці й обґрунтуванні цілей, визначенні оптимальних методів і способів їх визначення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань і встановлення їх взаємодії. Прогнозування дозволяє визначити найбільш важливі та пріоритетні завдання, раціонально використовувати наявні ресурси, отримати оптимальні результати.

Список літератури

1. Аранчій В.І. Фінанси підприємств / В.І. Аранчій - К.: Професіонал, 2013. - 304 с.
2. Асмолова Г. К. Механізм регулювання відтворення основних засобів підприємств / Г. К. Асмолова // Економіст. - 2012. - №7. - С. 24-27.

3. Клиновий Д.В., Петровська І.О. Основи фінансової діяльності / Д.В. Клиновий, І.О. Петровська - К.: Ун-т "Україна", 2012. - 344 с.
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник / С.Ф. Покропивного. - Вид 2-ге, перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2013 - 528с.
5. Економіка підприємства: Навч. посібник / За ред. О.П. Крайник / - Львів: "Інтелект - Захід", 2012 - 208с.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВЕБ-САЙТУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПРОСУВАННЯ ТА ПРОДАЖІВ

Ростислав Ярославович Баран

к.е.н., доцент,

*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

м. Івано-Франківськ, Україна

Маряна Йосипівна Романчукевич

к.е.н., доцент,

*Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького,
м. Івано-Франківськ, Україна*

The article offers the improved technique for estimating the efficiency of web-sites of tourism enterprises, which allows them to boost their profitability by using modern online marketing tools. The technique estimates the efficiency of a web-site by two indicators: volume of sales and profits received.

Веб-сайт є основним засобом Інтернет-технологій у діяльності сучасних туристичних компаній. При проведенні оцінки ефективності використання Інтернет-технологій, і зокрема, веб-сайту, основними показниками успішності сайту є позиції ресурсу в PageRank Google чи ТИЦ в Yandex або просто обсяг трафіку. Однак у сучасних умовах згадані метрики є недостатні, з огляду на існування інших параметрів авторитетності сайтів, нерезультативності більшості відвідувань і гео залежності видачі результату пошуку.

Найточнішим показником оцінки ефективності веб-сайту туристичної компанії є показник ROI (Return On Investment), який характеризує окупність інвестицій. Однак, не завжди можна точно оцінити дані параметри, наприклад, реклама в блогах підвищує показник ROI, проте це не просто виміряти, оскільки, більша впізнаваність бренда, покращення репутації підвищують фінансові показники, але їх обсяг складний для підрахунку. Також по-різному можна оцінювати обсяг інвестицій у сайт.

Виходячи з цього, в якості методики оцінки ефективності використання веб-сайту туристичних підприємств ми пропонуємо вимірювати продажі, які забезпечуються веб-сайтом туристичної компанії, та прибуток, отриманий від них.

Для туристичних підприємств ми пропонуємо розглядати статтю «Витрати» за 5 категоріями: поточні витрати на функціонування та розвиток сайту, рекламні витрати, обов'язкові платежі (податки, пенсійні відрахування), витрати на утримання офісу, витрати на послуги (платіжні системи, системи бронювання).

Більшість складових витрат можна досить точно виміряти і уникнути їх чи значно мінімізувати неможливо. Окремо варто виділити питання рекламних витрат, оскільки, їх обсяг, з одного боку, залежить від підприємства, а з іншого – ефективність використання різних рекламних інструментів завжди суперечливе, а тому її оцінка також утруднена.

При оцінці рекламних витрат доцільно застосувати новий інструмент Інтернет-маркетингу – когортний аналіз. Когорта - це група користувачів, що перейшли на сайт компанії в один день. Для прикладу, ми хочемо оцінити ефективність банера туристичної компанії, розміщеного на популярному туристичному порталі. Після розміщення банера в наступні чотири дні на сайт компанії щодня заходило по 100 нових користувачів. Це будуть

4 когорти, за якими можна спостерігати. Аналіз роботи сайту в цей період показав, що відвідувачі переходять на сайт, але нічого не бронюють і компанія приймає рішення щодо зміни банера. Після цього минає ще кілька днів і бронювання та купівлі відбуваються. Виникає питання щодо причин продажів, тобто чи вплинув новий дизайн банера, чи клієнти просто «дозріли» до бронювань. Когортний аналіз дає змогу визначити причину. Протестувавши різні формати банерів на довшому часовому відрізку можна визначити середній цикл операцій клієнтів на сайті. І розміщуючи банери на інших форумах матимемо майже точний час очікуваної ефективності нового рекламного майданчика. Якщо середня тривалість циклу один тиждень, то немає потреби замовляти розміщення реклами на один місяць, або з тим же рекламним бюджетом можна використати 4 різних майданчики. Когортний аналіз реалізується як один зі звітів Google Analytics [1], і тому з нього можна отримати інформацію не тільки щодо каналів і джерел, але щодо технологій, демографії тощо.

Проаналізуємо виручку, яка показує, який прибуток приносять продажі з використанням Інтернет-технологій. Продажі через веб-сайт залежать від його відвідуваності, обсягу середнього замовлення (або розмір середнього чеку) і конверсії.

$$B_p = B * CBZ * K$$

де B – відвідуваність сайту,
 CBZ – середня вартість замовлення,
 K – конверсія.

Конверсія - це відношення кількості відвідувачів сайту, які виконали на ньому будь-які цільові дії (приховані або прямі вказівки рекламодавців, продавців, творців контенту – продажі, реєстрації, підписку, відвідування певної сторінки сайту, перехід за рекламним посиланням), до загальної кількості відвідувачів сайту [1]. Конверсію при реалізації транзакції безпосередньо з сайту можна виміряти з допомогою інструментів Яндекс.Метрика [2] чи Google Analytics [3]. Обидва інструменти безкоштовні і дають користувачам вичерпну інформацію, необхідну для роботи.

Отже, запропонована удосконалена методика оцінки ефективності використання веб-сайту туристичних підприємств дозволяє максимально точно оцінити основні складові витрат при роботі компанії в Інтернет та потенційних доходів з використанням сучасних інструментів Інтернет-маркетингу.

Список літератури

1. Конверсія в інтернет-маркетингу – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iji.com.ua/old/index.php?lang=ua&id=95>.
2. Яндекс.Метрика – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://metrika.yandex.ru/>.
3. Google Analytics Official Website – Web Analytics & Reporting – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.google.com/analytics/.

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ТУРИЗМІ

Ірина Мирославівна Білецька

к.е.н., доцент,

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету
м. Івано-Франківськ, Україна

This article focuses on issues of crisis management in tourism. The article analyzes the diverse approaches to the definition and classification of risk in tourism. The research shows that the sources of the crisis in tourism can be internal and external risks that are determined by the influence of anthropogenic (human) and natural factors. The research of type of crisis in tourism also shows that recently social and political risks and natural hazards have the most significantly impact on tourism destination. The article also determines the key steps of crisis management in the tourism industry: development of anti-crisis plan, building a crisis management team, rapid response to the first signs of the manifestation of the crisis, cooperation with other stakeholders in the tourism industry during the crisis, cooperation with the media, the absence of panic in the corporate team, put the emphasis on reputation).

Сучасна індустрія туризму – одна з найдинамічніших щодо темпів зростання галузей світового господарства. Так, за підсумками 2015 р., частка міжнародного туризму у світовому ВВП склала 9%, він забезпечує 1/11 робочих місць, 30% світового експорту послуг, при цьому за останні 24 роки обсяги світового туристичного потоку зросли від 277 млн. осіб у 1980 р. до 1,184 млрд. осіб у 2015 р. [1]). Існування стійкої тенденції до подальшого збільшення обсягів міжнародного туризму на рівні 4-5% щороку зумовлює зростання світового туристичного ринку, що актуалізує питання пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності національних туристичних ринків, одна з передумов досягнення якої є зміцнення рівня «стійкості» суб'єктів ринку до кон'юнктурних змін. Туризм більш чутливий, ніж інші галузі до деструктивних наслідків глобалізації, одним з яких є політичні та періодичні фінансово-економічні кризи світового чи регіональних масштабів. Водночас індустрія туризму першою потрапляє під вплив важкопрогнозованих природних катаклізмів, соціально-політичних криз, санепідеміологічних загроз, що, відповідно, спричиняє низку негативних ланцюгових перетворень на супутніх ринках. За таких обставин актуальним є питання ефективного менеджменту у кризових умовах. Кризовою вважається будь-яка ситуація, яка має потенціал довгострокового негативного впливу на звичне середовище діяльності [2]. В основі кризи – ймовірність настання ризику. На думку автора, джерелами кризи у туризмі можуть бути внутрішні (внутрішні організаційні) та зовнішні (позаорганізаційні) ризики, які зумовлюються впливом антропогенних та природних детермінантів (рис. 1).

Криза є інтегрованим поняттям, що включає будь-які можливі ризики небезпечних змін у середовищі діяльності суб'єктів туристичного ринку (зовнішнього та внутрішнього), що можуть негативно вплинути на реалізацію ринкової стратегії. А тому, завданням антикризового менеджменту є формування системи заходів щодо передбачення можливих негативних тенденцій і явищ, аналізу ймовірності їх настання, оцінка ступеня їх можливого впливу на діяльність суб'єкта управління та максимального усунення деструктивних наслідків. У цілому можна виділити такі ключові кроки антикризового менеджменту стейкхолдерів туристичної індустрії: розробка антикризового плану, формування команди антикризових менеджерів, швидке реагування на перші ознаки прояву кризи, кооперація з іншими стейкхолдерами туристичної індустрії у кризовий період, співпраця з ЗМІ, яка є вирішальною в період настання кризи, оскільки виступає своєрідним «містком» між продавцем і споживачем тур послуг, відсутність паніки у корпоративній команді, наголос на репутації [3].

Виходячи з результатів проведених досліджень причин кризових явищ у індустрії гостинності та видів ризиків, з якими можуть стикнутися суб'єкти туристичного ринку, можна виокремити такі основні складові антикризової стратегії у туризмі: розробка системи превентивних заходів задля зменшення деструктивного впливу кризи, формування системи

антикризових планів і програм, відновлення роботи на докризовому рівні, реалізація системи антикризових планів і програм.

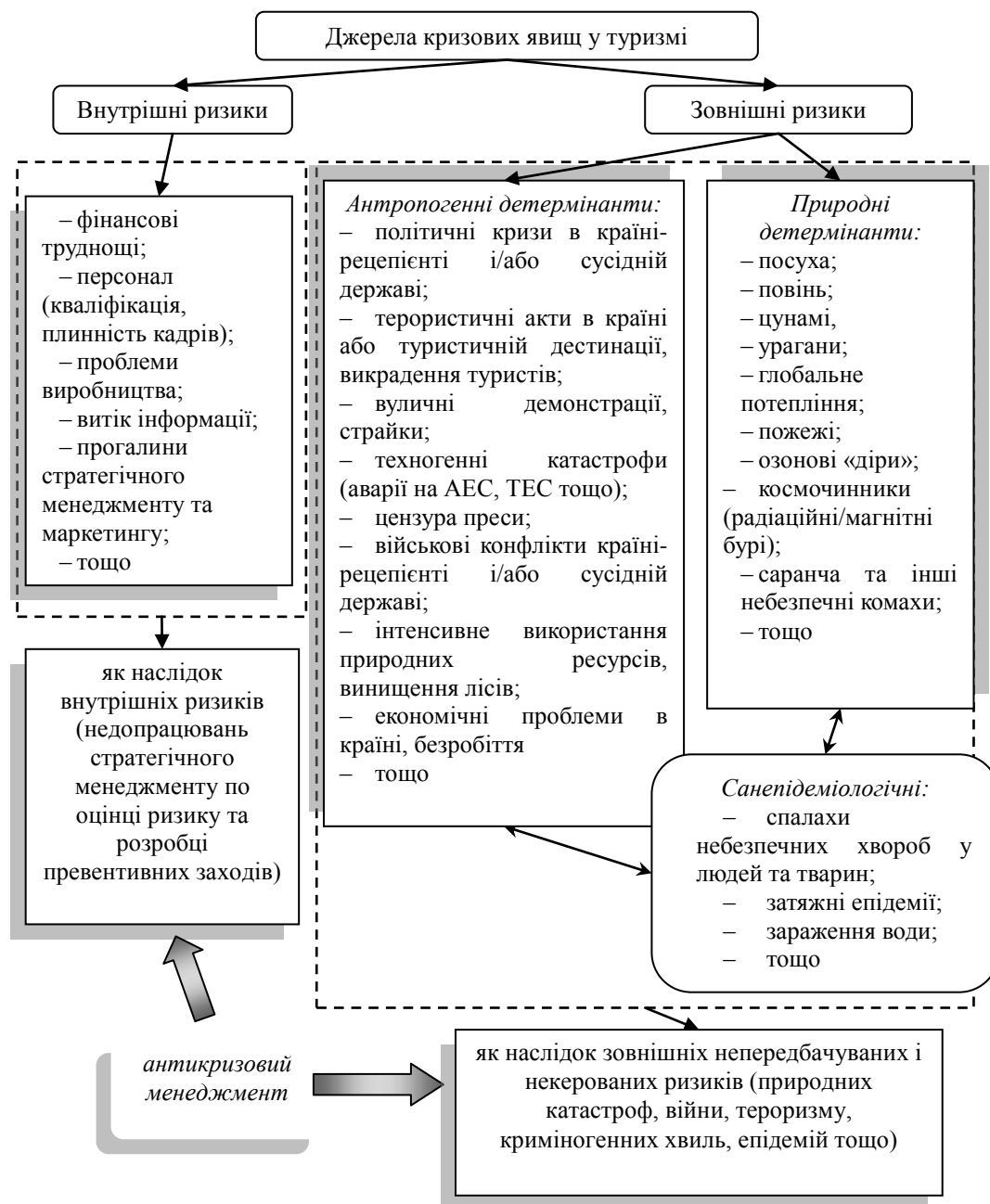


Рис. 1. Джерела кризових явищ у туризмі (складено автором)

Список літератури

1. UNWTO World Tourism Barometer: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://media.unwto.org/press-release/2016-01-18/international-tourist-arrivals-4-reach-record-12-billion-2015>
2. Crisis – it won't happen to us? Bangkok: PATA: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visitmyphilippines.com/images/ads/8140278ab0a66d6370c08941e16759dd.pdf>
3. Slow tourism: experiences and mobilities [Monograph] \ Fullagar, S., Markwell, K. – Channel View Publications, Bristol, UK, 2012, 233p.

МОНОГАЛУЗЕВІСТЬ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ: ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ РИЗИКІВ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

Людмила Степанівна Білик

к.е.н., доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

Ростислав Романович Білик

к.е.н., доцент

The article analyzes a sector-specific specialization of the regional economy in Ukraine. It also reveals possibility and conditions of transformation of a sector-specific specialization of the region and risks to its economic security. The article suggests an assessment of influence of a sector-specific specialization on occurrence of threats to the economic security of the region.

Структурні дисбаланси регіональної економіки унеможливають швидке адаптування до швидких змін. Це призводить до занепаду господарського комплексу регіону. Вузька спеціалізація чи моногалузовість господарських комплексів регіону є одним з чинників. Необхідність ужиття заходів для убезпечення регіональних економік від подальшого занепаду спричиняє пошук і розробку низки заходів щодо недопущення переростання негативних тенденцій розвитку регіонів у ризики і загрози його економічної безпеки.

Безпека на рівні регіонів у її соціально-економічному змісті має забезпечувати ефективну взаємодію економічного, соціального та природного середовища, що передбачає збалансування господарського комплексу регіону, зростання господарської самостійності, розширення внутрішнього ринку та формування умов для виробництва конкурентоздатної продукції, забезпечення безпечного екологічного середовища, створення гідного рівня життя громадян. Значна увага у цьому контексті має приділятися саме економічній безпеці, яка уособлює відносини органів влади і самоврядування регіону з центральними органами влади, а також відносини регіону із іншими регіонами за умови досягнення прийняттого рівня конкурентоспроможності регіональних виробників та їх стійких позицій на ринках.

Важливими сторонами економічної безпеки регіону є здатність формувати належні умови для розвитку бізнесу та залучення інвестицій та бути здатним до розвитку (провадити інноваційну діяльність, модернізувати виробництво, покращувати якість людського капіталу). Крім того, економічна безпека означає здатність органів влади та органів місцевого самоврядування раціонально використовувати природоресурсний потенціал, формувати стійкість і здатність виживати в кризових умовах, сприяти формуванню диверсифікованої економіки в аспекті представлення різних форм господарювання.

Галузева спеціалізація регіонів в Україні різнобарвна, оскільки галузева структура регіонів сформована у результаті політики розміщення продуктивних сил і досягнення максимальної ефективності від розвитку якогось одного-двох видів виробництва, що було виправданим у реаліях єдиного господарського комплексу СРСР, однак в умовах самостійної України стало причиною зростання регіональних диспропорцій і перенасичення господарства країни розвитком одних галузей та відставанням або й занепадом інших.

Протягом останніх 25 років Україна продовжувала розвивати сформовані галузі промисловості та сільського господарства у тих самих регіонах. В умовах порушення господарських зв'язків з Російською Федерацією та дії взаємних санкцій для виробників з регіонів постає завдання знайти нові ринки збуту товарів, зокрема ЄС та країн Сходу.

Неефективні економічні реформи і політична нестабільність зумовили диспропорційність галузево-секторальної структури економіки України та її регіонів. Наявна низка негативних явищ, зумовлених втратою виробничого потенціалу, низькою інтенсивністю структурних змін, недостатнім рівнем підприємницької активності, невідповідністю структури економіки регіонів потребам розбудови інноваційної та постіндустріальної економіки.

Сучасна регіональна економічна безпека є сукупністю таких якісних характеристик: рівень розвитку малого бізнесу та підприємницької активності, підтримка НДДКР і рівень упровадження інновацій, інвестиційний клімат, якість людського капіталу та рівень життя населення. Тому галузева спеціалізація регіону, яка формує показники його розвитку, має забезпечити всі характеристики економічної безпеки на високому рівні. До цих суто внутрішніх характеристик розвитку варто додати здатність швидко адаптуватися до змін на зовнішніх ринках. Звідси випливає, що якщо галузі/галузь регіональної економіки здатні забезпечувати вказані характеристики на високому рівні, то монофункціональна спеціалізація не є ризиком зниження рівня економічної безпеки. У протилежному ж випадку доцільно провадити структурні зміни економіки окремого регіону.

У контексті моногалузевої спеціалізації регіональної економіки ризики можуть перерости в чинник погіршення рівня економічної безпеки за умов, якщо така моногалузовість формує тенденції, негативні для розвитку соціально-економічної сфери регіону: різкі зміни в демографічній ситуації, відтік населення, зростання рівня безробіття, знелюднення території; збільшення норм техногенного навантаження на економіку регіону; погіршення екологічної ситуації та неконтрольоване екстенсивне використання природних ресурсів; різке зниження обсягів виробництва; необхідність швидкої зміни профілю виробництва, що означає потребу в значних капіталовкладеннях, перекваліфікації працівників, їх вивільнене і формує навантаження на ринок праці та сферу соціального забезпечення; залежність виробництва від імпорتنих постачальників; недостатня кількість коштів для проведення модернізації виробництв; низький рівень розгалуженості інфраструктурних мереж.

Є два способи поліпшення у сфері вузької спеціалізації регіональної економіки:

- усіма можливими способами розвивати наявну спеціалізацію на основі визначення домінуючих галузей та шукати ринки збуту всередині країни та ззовні;
- по можливості диверсифікувати структуру такої економіки.

Найбільш ефективним бачиться шлях, який міг би поєднувати два вказані: за умови високих показників розвитку даної галузі сприяти її подальшому існуванню та розширенню ринків, інші ж підприємства, які не демонструють таких позитивних показників, потребують диверсифікації та зміни профілю. Крім того, послабити негативні наслідки від подолання моноспеціалізації регіонів можна за рахунок посилення виробничих зв'язків між підприємствами всередині країни. Доцільно розрахувати порівняльні переваги окремих галузей у їх зіставленні з тими ж галузями всередині країни та за кордоном, щоб зрозуміти, чи варто зберігати моноспеціалізацію регіональної економіки.

Також відзначимо, що дії органів влади, спрямовані на вирішення питання протидії ризикам, мають узгоджуватися в основних стратегічних документах з регіональної політики (стратегіях регіонального розвитку) та стратегії забезпечення національної безпеки країни.

Серед критеріїв економічної безпеки особливе значення мають застосування в аналізі порогових значень-індикаторів, які свідчать про наближення або ненаближення критичного стану галузі і необхідності вжиття дій щодо усунення такого критичного стану. Індикатори-порогові значення характеризують ситуацію лише в певній сфері. Показники мають розглядатися у сукупності, щоб мати реальне уявлення про рівень загроз. Також, мають розглядатися одні і ті ж показники по сусідніх регіонах. Крім того, до аналізу варто долучати показники регіонального рівня господарювання, оскільки макроекономічні показники аналізуються згідно з іншими підходами.

Оскільки оцінити ризик кількісно важко, то зростає значення експертних методів в оцінці ризиків. Посилюється і роль системи управління ризиками, передбачення настання критичних ситуацій, з тим щоб вчасно реагувати на ризики. Звідси випливає, що оцінці рівня економічної безпеки має передувати аналіз потенційних втрат, які можуть виникнути у результаті зміни спеціалізації регіону та порушення його складеної монополізації.

Тому, для найбільш достовірної оцінки ризиків економічної безпеки системи доцільно визначити порогові значення моногалузевої спеціалізації регіону. З метою управління

моногалузевою спеціалізацією доцільно визначити, які галузі здатні забезпечувати стійкість системи, а для яких варто застосувати реструктуризацію.

Актуальне питання про величину кожної із складових економічної безпеки – якщо показники залежні один від одного, то це може викривити аналіз і, відповідно, прогноз. Дослідження рівня економічної безпеки за складовими та оцінкою ступеня впливу кожної складової на стан безпеки дозволяє вирішувати проблеми комплексно. За вагами кожної складової у сукупних втратах можна оцінити значимість цих складових у системі забезпечення економічної безпеки. Розрахунок ваг складових економічної безпеки дозволяє сформуванню однорідний параметр дослідження, який важко виміряти іншими способами, і тому цей метод ефективний при розв'язанні проблеми оцінки функціональних складових економічної безпеки.

У зв'язку з потребою реагування на ризики економічної безпеки регіону можемо запропонувати такі критерії оцінки впливу моногалузевої спеціалізації регіону на появу ризиків економічної безпеки:

- частка окремої галузі у структурі валового регіонального продукту регіону та її динаміка упродовж визначеного для потреб аналізу періоду часу (для визначення потенційних загроз);

- порівняння часток окремих галузей серед регіонів країни з метою визначення «слабких» у сенсі моноспеціалізації регіонів (для вироблення заходів державної політики, спрямованих на упередження поширення загроз);

- проведення факторного аналізу впливу показників соціально-економічного розвитку регіону на показник валового регіонального продукту (для більш детального виявлення моноспеціалізації регіону);

- проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу частки окремої галузі, яка має переважачу частку у структурі валового регіонального продукту регіону, на інші соціально-економічні показники розвитку регіонів – обсяги виробництва, будівельних робіт, залучених інвестицій, оновлення основних виробничих фондів, упровадження інновацій, розмір доходів населення та їх варіацію, безробіття, міграцію населення та ін.; виявлення причино-наслідкового зв'язку такого впливу (для виявлення зв'язку моноспеціалізації та інших показників у динаміці);

- моніторинг зміни частки галузі у структурі валового регіонального продукту та прогнозування показника цієї частки на короткострокову і довгострокову перспективу (для вироблення превентивних заходів державної політики);

- експертна оцінка переростання ризиків економічної безпеки, сформованих на основі моноспеціалізації, для економічної безпеки регіону (для неупередженої оцінки моноспеціалізації як чинника впливу на економічну безпеку);

- розробка низки заходів щодо впливу на моноспеціалізацію регіонів (для її можливої зміни та оцінки необхідності такої зміни).

Отже, для збалансування розвитку територій в аспекті забезпечення економічної безпеки необхідно використовувати якісно нові підходи, що враховують галузеву специфіку і даної території, і прилеглих, так само як і всієї країни, а також можливості проведення структурних реформ у країні.

Список літератури

1. Гуменюк А.М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти [Текст] : монографія / А. М. Гуменюк ; Нац. ін-т стратег. дослідж. - Київ : НІСД, 2014. - 466 с.
2. Жуков Ю. Экономика восстания на востоке Украины. 10 листопада 2015 року [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://voxukraine.org/2015/11/10/the-economics-of-rebellion-in-eastern-ukraine-ru/>
3. Космарова Н.А. Регіональна економічна безпека: теорія, методика, практика [Текст] : [монографія] / Н. А. Космарова. - Херсон: Грінь Д. С. [вид.], 2014. - 414 с.
4. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство [Текст] : монографія : [у 3 т.] / за заг. ред. проф. Г. В. Козаченко. - Луганськ : Елтон-2, 2010 . Т. 3 / [Козаченко Г. В. та ін.]. - Луганськ : Промдрук, 2014. - 336 с.

5. Стеценко С.П. Управління системою економічної безпеки регіонів України в умовах розвитку інтеграційних процесів: науково-практичний аспект [Текст] : монографія / Стеценко С.П. - Херсон : Гринь Д. С. [вид.], 2013. - 327 с.

6. Шульц С.Л., Луцків О.М. Оцінка динаміки структурних зрушень в економіці регіонів / Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього»; наук.ред. В.С. Кравців.-Львів, 2016. -218 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»); Р.1.2.1.-С.14-17 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ird.gov.ua/irdp/p20160101.pdf>

СПОЖИВАЧ У ЛАБИРИНТІ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ, АБО ОСНОВНІ ПОВЕДІНКОВІ ТЕНДЕНЦІ СУЧАСНОГО СПОЖИВАЧА

Вардан Альбертович Вардеванян

к.е.н., асистент

Світлана Іванівна Вардеванян

к.філол.н., асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The article outlines the fictitious identity problems of the modern consumer. We study the main reasons for this phenomenon

Проблема ідентифікації покупця виробником/продавцем тісно пов'язана з проблемою ідентичності самого споживача. Ідентичність особистості визначається як ототожнення, співвіднесення людиною самої себе з чим-небудь (з певною реальністю, що має статус буття – зі статтю, расою, національністю, культурою, епохою, іншим тощо).

Суть у тому, що в Західній Європі проблематика ідентичності в більшості випадків пов'язана не з етнічною, національною чи культурною ідентичністю, як в Україні, а з ідентичністю особистісною, тобто ідентичністю як переживанням і конструюванням людиною своєї індивідуальності.

Ведучи мову про сучасну ідентичність споживача, маємо на увазі ідентичність сучасної людини, яка живе в епоху споживання (ріст доходів, розмивання класової структури, консюмеризм, індивідуалізація споживання) і самим цим фактом втягнена у відносини Продавець – Споживач, є за Г. Маркузе одновимірною, тобто людиною, яка: перебуваючи у сучасному суспільстві за своєю суттю є подібною на інших, оскільки у своїй поведінці підкоряється таким же бажанням; живе у суспільстві, яке вважається вільним, водночас насправді це завуальований неототалітаризм, утворений суспільством масового споживання, яке через створену ним систему цінностей, вплинуло на культуру і контролює кожного індивіда; є рабом власних потреб, потреб фальшивих, потреб, нав'язаних їй ззовні [2].

У розвинутих країнах заходу суспільство споживання формувалося еволюційним шляхом. Інтегрування у суспільство корисної для крупних корпорацій системи цінностей та їх культивування проходили поступово. Достатньо було часу і для формування певної культури взаємовідносин та появи системи суспільних інститутів, що контролюють діяльність крупних компаній та частково стримують їх наступ. В Україні суспільство споживання формується в інших умовах. Зупинимося на основних моментах:

1. Оскільки переходу до усвідомлення національної ідентичності до сих пір не відбулося (Україна й досі намагається випрочатися з об'ємів імперії і в культурній, і в економічній сфері), у крупних корпорацій з'явилася можливість швидко й без особливого спротиву замінити ще несформовані в українського споживача цінності власними. Ефективним інструментом при цьому виступає бренд, який легко нав'язується через пропозицію стилю життя та відповідність модному тренду. Отже, споживач фактично не

усвідомлює свого місця у відносинах із виробником/продавцем бренда, він його (бренд) просто купує, приймає його суть, вливає у себе запропоновану брендом ідентичність. Це частково пояснює факт лідерства країн колишнього Радянського Союзу у споживанні престижних товарів як символів належності їх власників до елітарного класу.

2. Внутрішня дезорієнтація споживача спричинена руйнацією культурного коду, який виступає стрижнем у формуванні поведінки індивіда. Темпи глобалізації не дозволили нам здійснити плавний перехід від індустріального суспільства до постіндустріального. Фактично українці не пережили в повній мірі стадію модернізму в розвитку суспільства (маємо на увазі формування і реалізацію таких модерних проектів як національна ідентичність та ринкова економіка), а до рівня постмодернізму (культурного лібералізму та цифрової економіки) виявилися неготовими. У перехідний період українське суспільство не встигло сформувати повноцінні соціальні інститути, які б гармонізували внутрішні зміни із глобальними. Ті принципи й норми моралі, які в розвинених країнах вже давно сприйняті, у нас відторгаються, хоча фактично присутні в рекламі, фільмах, виставах, телебаченні. Це ще більше посилює процеси дезорієнтації особистості. Саме тому вона (особистість) некритично приймає все те, що їй пропонує бренд, не помічаючи, що формує маску, а не ідентичність.

3. Підміна власного рішення споживача про покупку готовим рішенням, що пропонує бренд. НТП – у своєму інформаційному перенавантаженні, соціальні мережі – у вимозі бути активним одночасно у кількох вимірах, позбавляють споживача такого важливого ресурсу, як час на прийняття рішення. Пошук прийняття рішення про модель поведінки відбувається через зіставлення й оцінку параметрів різних типів іміджу – дзеркального, реального, бажаного та ідеального. Людина оцінює свій вибір крізь призму того, ким вона себе вважає (дзеркальний імідж), ким вона є насправді, тобто те, як її оцінюють інші (реальний імідж), тим, до якого ідеалу вона прагне (ідеальний імідж) і тим, що їй треба зробити, щоб наблизитися до свого ідеалу (бажаний імідж). На таку складну оцінку потрібний час. Бренд пропонує симулякр ідеального іміджу, який приймає споживач як готове рішення, яке не вимагає витрат часу та зусиль в оцінці.

Як правильно спостеріг Г. Маркузе, сучасний світ суспільства масового споживання – це завуальований неототалітаризм, вихід з якого можна здійснити тільки через «Велику Відмову» – змінити напрям своїх потреб [2]. Але зробити таке можливо, якщо людина визначить свою ідентичність у лабіринті нав'язуваних корпораціями симулякрів образів, смислів та рішень.

Список літератури

1. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структура / Жан Бодрийяр; [пер. с фр., послесл. и примеч. Е.А. Самарской]. – М.: Культурная революция; Республика, 2006. – 269 с.
2. Маркузе Г. Одномерна людина. Дослідження ідеології розвинутого індустріального суспільства (глави з книги) / Герберт Маркузе – пер. В.Курганський. // Сучасна зарубіжна соціальна філософія: Хрестоматія. – Київ: «Либідь», 1996. – Режим доступу: <https://vpered.wordpress.com/2010/09/16/marcuse-one-dimensional-man/> - Назва з екрану.
3. Постмодернизм. Энциклопедия. – Мн.: Интерпресссервис; Книжный Дом. 2001. – 1040с.
4. Соломон М.Р. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке / Майкл Р. Соломон; [пер. с англ.] – СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2003. – 764 с.

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

**Аліна Олегівна Голь,
Артем Олегович Голь,
Наталія Миколаївна Соломянюк**

*к.е.н., доцент,
Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна*

From 2003 the active increase of the civilized formats the trade began in Ukraine, mainly due to development and expansion of national trade networks. The characteristic feature of the Ukrainian trade marketing is an economically groundless desire of producers to have an own structure from support sale, ineffective and monotonous programs of loyalty, swift increase the use of potential new information and communication technologies.

Починаючи з 2003 р. до кінця 2008 р. темпи зростання роздрібного товарообороту в Україні демонстрували стрімке збільшення – в середньому на 20% щорічно. У цей період розпочинається активне нарощування цивілізованих форматів торгівлі, в основному за рахунок розвитку та експансії національних торговельних мереж, що повністю відповідає маркетинговій концепції інтенсифікації комерційних зусиль.

Характерною особливістю торгового маркетингу в Україні є економічно необґрунтоване бажання виробників мати власну структуру з підтримки продаж, замість того, щоб скористатися послугами агентств, які спеціалізуються в цьому напрямку діяльності. Більшість компаній неготові платити додаткові кошти за досвід і професіоналізм та намагаються самостійно займатися мерчандайзингом, мотивуванням споживачів, розміщенням POSM тощо. Однак, за видимої економії коштів, виявляється, що далеко не завжди виробник залишається у вигравші.

Для просування продукту значна кількість великих компаній-виробників, які працюють на українському ринку, набирають у свій штат некваліфікованих, але низькооплачуваних мерчандайзерів, за що потім і розплачуються не лише низькою ефективністю проектів і втраченими можливостями, але і додатковими витратами [1, с. 900].

Однією зі складових успішної реалізації трейд-маркетингових програм є зовнішній незалежний контроль діяльності мерчандайзерів і продавців-консультантів. Однак за свідченнями спеціалістів ІТМ, які працюють в Україні, таким ефективним методом контролю, як програма «таємний покупець», користуються переважно західні і російські компанії, які мають свої представництва на території України, а місцеві підприємці поки що не повною мірою оцінили зручність і ефективність даної методики.

Ще один популярний інструмент торгового маркетингу – програми лояльності для персоналу і споживачів, знаходиться в Україні на проміжному етапі розвитку. Для Заходу і Росії програми лояльності давно стали обов'язковим елементом просування бренду, причому дисконтні програми поступово відходять на другий план, а на їх місце приходять бонусні і нецінові методи мотивації персоналу і покупців. Українські компанії сьогодні віддають перевагу саме дисконтним програмам, причому проводяться вони переважно зусиллями безпосередньо компаній, без врахування особливостей цільової групи, торгового каналу і специфіки продукту. У підсумку – ринок переповнений малоєфективними, одноманітними програмами лояльності.

Сьогодні по всій території України стрімко розвиваються торгові мережі, тоді як ринок ритейлу поки що далекий від перенасичення, тому потенціал для розвитку дуже великий. З розвитком торгових мереж в Україні і ринку ритейлу в цілому, головна увага приділяється інструментам стимулювання різних ланок торгівлі. За їх допомогою виробник може вибудовувати довгострокові відносини з ключовими точками торгівлі, формувати лояльність продавців тощо. Багато українських компаній мають низьку ефективність трейд-маркетингових зусиль, що пояснюється недостатнім обсягом грошових засобів, які виділяються на цей напрям.

У трейд-маркетингу залишається багато відкритих ніш, які повинні бути заповнені спеціалізованими агентствами, у зв'язку з тим, що український ринок роздрібною торгівлі перебуває в пошуку нових моделей розвитку і методів просування продукту. Виробник часто не в змозі ефективно працювати одразу в декількох неспецифічних для нього напрямках – мерчендайзинг, програми лояльності, підтримка продажу, контроль і аудит роздробної торгівлі, POSM. Повний комплекс послуг у цій галузі, розроблений із урахуванням інтересів клієнта, специфіки його товару і особливостей продажу, можуть надати спеціалізовані трейд-маркетингові агентства, які активно використовують під час просування товару, прийоми і техніки, відпрацьовані в інших секторах продаж [1, с. 904].

В еру інформаційних технологій відкриваються безпрецедентні можливості спілкування з клієнтами, що змушує маркетологів шукати нові способи і можливості для вирішення неймовірно складної задачі, з якою вони стикаються, намагаючись реалізувати потенціал нових інформаційних і комунікаційних технологій. Факторами, які маркетологи відзначають як такі, що безпосередньо впливають на бізнес, є соціальні мережі та зростаюче число каналів зв'язку і пристроїв, які використовують клієнти [2, с. 168]. Крім того, соціальні мережі популяризують саму ідею електронної комерції, електронної торгівлі, Інтернет-магазинів [2, с. 169].

Список літератури

1. Сержук А. В. Трейд-маркетинг у системі збуту підприємства / А. В. Сержук // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2008. – № 633. – с. 898-904.
2. Соколенко В. А. Сучасні тенденції розвитку маркетингу / В. А. Соколенко, А. В. Поляк // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХП»: зб. наук. пр. Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХП». – 2012. – № 45 – с. 165-173.
3. Ушакова Н. Г. Механізм формування системи заходів трейд-маркетингу / Н. Г. Ушакова, Л. М. Зарецька // Вісник Харків. держ. ун-т харч. та торг.: зб. наук. пр. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – Харків: ХДУХТ. – 2012. – Вип. 1(2). – с. 210-218.

ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ У МІЖНАРОДНІЙ МАРКЕТИНГОВІЙ ПРОЕКТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Олексій Олександрович Грушко

асистент,

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці, Україна*

The main instruments of marketing communications that were used in marketing activity of international projects on the territory of Chernivtsi region are reviewed, and main problems of their use are defined.

Починаючи з 2010 року на території Чернівецької області реалізуються проекти в рамках Спільної операційної програми «Румунія-Україна-Республіка Молдова 2007-2013» (ROUAMD 2007-2013), що фінансуються коштом Європейського Союзу через Інструмент європейського сусідства й партнерства (ENPI). Відповідно до вимог програми [1], бюджет кожного з проектів повинен був передбачати витрати на маркетингові комунікації. Метою цих витрат є висвітлення результатів, досягнених у процесі реалізації проекту, впливу проекту на вирішення регіональних та галузевих проблем, а також візуалізація того факту, що ЄС надав фінансову підтримку проектній ідеї.

Зазначимо, що відповідно до рекомендацій Європейської комісії [2], типовими інструментами маркетингових комунікацій є банери, буклети, брошури, вивіски, кепки та футболки, проте не заборонено й використання інших засобів.

Усього на українській території Буковини спільно з румунськими та молдовськими партнерами за період 2010-2016 рр. у рамках програми ROUAMD 2007-2013 було реалізовано близько 50 проектів, і основними інструментами маркетингових комунікацій, що використовувалися, стали:

1. Друкована реклама – постери, брошури, буклети з метою надання загальної інформації про проект.
2. Сувенірна реклама – ручки, блокноти, папки, чашки, футболки, кепки, флешки та т.п. з метою нагадування про проект.
3. Зовнішня реклама – банери, вказівники та білл-борди з метою привернення уваги до проекту та його заходів.
4. Прес-конференції – з метою регулярного інформування громадськості, цільової аудиторії проекту та його вигодонабувачів про основні проектні досягнення.
5. Теле- та радіоролики – з метою інформування вигодонабувачів проекту про проблематику проекту, шляхи та напрямки її вирішення.
6. Веб-сайт – з метою інформування про проблематику проекту та перебіг проектних заходів.
7. Заходи евент-маркетингу – проведення публічних заходів, у т.ч. і флеш-мобів, для привернення громадськості до вирішення проблемних питань, на розв'язання яких направлено проект.

Слід зауважити, що кожен із засобів, виготовлених/проведених в рамках проекту, повинен містити символіку та візуальні елементи задля популяризації Європейського союзу.

Проаналізувавши практику використання інструментів маркетингових комунікацій у рамках маркетингової діяльності міжнародних проектів програми ROUAMD 2007-2013, зауважимо, що деякі проекти формально підходили до комунікаційних заходів. Зокрема, деякі веб-сайти створювалися за шаблоном та нерегулярно оновлювалися, інформаційні матеріали почасти були неінформативними, оскільки містили в собі лише обов'язкові елементи, робота з медіа проводилася неналежно. Також варто відзначити, що через різну проектну культуру в рамках одного проекту одні й ті самі засоби комунікацій у різних партнерів різнилися як візуально, так і за змістом. Проте варто відзначити й такий позитивний момент, коли комунікаційні засоби деяких проектів виконували також і функцію привернення уваги до регіону в цілому.

Підсумовуючи, зазначимо, що отриманий досвід слід врахувати в реалізації проектів у рамках майбутніх програм «Румунія-Україна» та «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна» 2014-2020, Східного партнерства та інших міжнародних програм та донорів, доповнивши його іншими маркетинговими інструментами, що дозволить краще працювати з цільовими аудиторіями та вигодонабувачами й призведе до зростання ефективності маркетингової діяльності міжнародних проектів.

Список літератури

1. Guidelines for grant applicants. Second call for proposals. Joint Operational Programme Romania-Ukraine-Republic of Moldova 2007-2013 // Режим доступу: http://www.ro-ua-md.net/images/stories/Ghiduri_Second_call/application_12.zip
2. Communication and Visibility Manual for EU External Actions // Режим доступу: https://ec.europa.eu/europeaid/work/visibility/index_en.htm_en

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ У ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ РЕГІОНОМ

Олег Андрійович Дегтяр

д.н. з держ. управління, доцент,

Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова,

м. Харків, Україна

Eurointegration aspirations of Ukraine are essential realities of the present, our state adequate response to the deployment of globalization and the evolution of relations between the countries of the European Union. In these circumstances, the key to achieving a balanced regional development is the use of new approaches, not only in regional production, introduction of new technologies and ways of using resources in the region, but above all in the field of public administration regional socio-economic processes and phenomena. However, the real economic life today enhanced processes related to the lack of coordination of administrative actions at the regional level, absence management methodology in the new environment that adversely affects the functioning of the Regions. Yes, there is a separation of the regions in terms of socio-economic development, many of them continued to decline, rising unemployment, falling living and quality of life.

Ключовою ідеєю впровадження маркетингового механізму державного управління регіональним розвитком є визначення доцільності використання маркетингових інструментів органами державної та регіональної влади. Такий висновок можна зробити виходячи з успішного зарубіжного досвіду впровадження маркетингу.

Регіон як територіально-організаційна одиниця в Україні та за кордоном з позиції маркетингових підходів – особливий об'єкт, що відрізняється комплексом вихідних маркетингових факторів, суб'єктами маркетингової діяльності та навіть цільовими групами. З іншого боку, регіон має ширше поле для маркетингу та диверсифікації ризиків, ніж, наприклад, окреме місто.

Концепція маркетингу знайшла своє застосування у практиці регіонального управління у багатьох країнах світу. Так, досвід США, які стали піонерами у впровадженні маркетингових підходів у діяльність публічної влади, засвідчує, що саме регіональний рівень найактивніше застосовує маркетинг. Кожний штат та адміністративні одиниці субрегіонального рівня мають певну кількість інституцій (бюро промислового розвитку, економічні агенції, фірми економічного аналізу, агенції публічно-приватного партнерства тощо), які на основі маркетингових технологій спрямовують свою діяльність на активізацію економічного розвитку регіонів та окремих територій, пошук та перерозподіл інвестицій, оптимізацію та структурну перебудову промисловості, на фаховій основі, при цьому визначаючи точки зростання регіонів, їх маркетингові фактори та перешкоди.

Концепція маркетингового управління регіоном вимагає орієнтації на потреби цільових груп споживачів як товарів і послуг території, так і території в цілому. Усі структури і підприємства, яким небайдужа доля регіону, повинні орієнтуватися на потреби клієнтів і цільові групи споживачів, а також на створення більших у порівнянні з іншими регіонами конкурентних переваг для оптимального задоволення потреб споживачів регіону.

Для досягнення поставлених цілей існує безліч заходів (інструментів), застосування яких має бути скероване за допомогою маркетингових стратегій – довгострокових або середньострокових програм (проектів) маркетингу території. Рекомендована структура стратегії має три розділи:

- 1) позиціонування (цілі, завдання проекту, концепція цільового іміджу міста/регіону, їхня унікальна пропозиція, опис цільової аудиторії);
- 2) просування (комплекс заходів, методи дії, канали маркетингової комунікації);
- 3) організаційне забезпечення проекту (ресурсне забезпечення, механізми координації і контролю за реалізацією, система моніторингу і оцінки результативності) [1].

Аналіз прикладів використання маркетингу в управлінні розвитком територій за кордоном, дав можливість виділити кілька аспектів, які можуть бути використані в Україні.

Багато прикладів міст і країн показують, що без залучення до просування території населення, бізнесу, громадських об'єднань, зарубіжних партнерів цей процес неможливий. Цей негативний досвід демонструє, наприклад, Японія, коли туристичний слоган, запропонований урядом, «Yokoso, Japan!» так і не прижився. Однак приклади більшості міст свідчать і про те, що без розуміння, ініціативи та ефективних дій влади міста або країни, брендинг і маркетинг неможливі. В Україні такими ініціаторами можуть бути обласні державні адміністрації, обласні та міські ради. Регіональний брендинг в Україні стикається з проблемою відсутності налагоджених систем взаємодії державних структур і приватного сектора, через що регіон розвивається паралельно по двох напрямках, один з яких визначається державною та адміністративною політикою, а другий виходить з того, як приватний бізнес налаштовує свої виробничі цикли. Такий підхід до територіального розвитку призводить до негативної двоякості і не може сприяти створенню бренду, розвиток якого визначався б консенсусом у стратегічному плануванні обох сторін [2].

Більшість міст почали розробку власних брендів зі значущих міжнародних подій: Олімпійських ігор (Барселона 1992, Сідней 2000); Чемпіонату світу з футболу (Південна Корея 2002, Німеччина 2006). Але були і невдалі приклади, коли міста не змогли скористатися цією перевагою, наприклад, Афіни 2004. Основна проблема Афін була в тому, що вони зосередилися тільки на проведенні самих Олімпійських ігор, але не розглядали їх як поштовх для розвитку брендинга міста і країни [3].

Напрошується загальний висновок, що світовий досвід маркетингу і брендинга територій вже пройшов перший етап свого розвитку, з'явилися перші помилки і результати. Настав час і для вітчизняних регіонів, використовуючи цей досвід, розробляти свої іміджеві, брендингові, маркетингові стратегії і привертати до себе таланти, інвестиції, туристів, збільшуючи експорт, роблячи життя людей ліпшим.

Список літератури

1. Регіональна економіка та природокористування: регіональний маркетинг і транскордонне співробітництво : навч. посіб. / за ред. А. П. Голікова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – С. 34–51.
2. Регіональний маркетинг : [навч. посіб.] / В. Л. Пілюшенко, І. В. Шкрабак, Р. Р. Ларіна, В. І. Дубницький. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2007. – 364 с.
3. Регіони України-2013 : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – Ч. 1. – 783 с.

СКЛАДОВІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Христина Ігорівна Калашнікова

к.е.н., старший викладач,

Алла Андріївна Руденко

Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова,

м. Харків, Україна

The basic principles that should be taken into account in the process working of system indicators of development areas are illuminated. Satisfactory results are obtained and complex indicator of socio-economic development is calculated as the arithmetic average of the first-level indicators is confirmed and to evaluate the overall level of development of the city, determines the intensity and direction of the dynamic changes, and to predict trends in the development of regional socio-economic system.

Дослідження стратегічних документів розвитку територій свідчить про необхідність їх більшої «гнучкості» – врахування можливих змін великої кількості чинників, що впливають на реалізацію заходів, визначених у них, наприклад, законодавство, окремі управлінські рішення державної влади, світові економічні тенденції, науково-технічний прогрес тощо. Такої думки дотримуються вчені М. Аверкіна [1], І. Буднікевич [2], О. Карлова [3] та інші.

Основними принципами, які повинні бути враховані в процесі розробки релевантної системи показників розвитку територій є наступні:

1. Комплексний характер системи показників. З урахуванням того, що місто розглядається як єдина система, показники повинні відображати ситуацію в усіх сферах економіки і соціальному середовищі, які знаходяться як в прямому (муніципальний сектор), так і в непрямому управлінні регіональних структур влади (незалежні підприємства та організації). Одночасно показники системи, що використовуються для опису різних, але взаємопов'язаних аспектів економічних і соціальних процесів, повинні концептуально та методологічно узгоджуватися.

2. Ємність показників (повинні одночасно бути простими в розрахунку та охоплювати широкий спектр процесів). Тому при розробці системи показників соціально-економічного розвитку необхідно знайти обмежену кількість найбільш важливих для кожної сфери міського життя показників (індикаторів), що відображають якісні процеси в міській економіці і соціальній сфері. Далі на основі обраних індикаторів слід сформувати комплексний показник, який дає загальну соціально-економічну картину у розвитку територій. Така система буде достатньою для первинного аналізу ситуації в містах, оцінки очікуваного від програми ефекту, визначення ефективності реалізації заходів програми на кожному її етапі та аналізу досягнутих результатів. Причому зберігання, обробку та передачу інформації можна здійснювати з використанням комп'ютерної техніки.

3. Можливість насичення системи достовірною інформацією та співставність показників у часі і просторі. Виключно важлива умова формування системи показників – порівнянність показників у часі і просторі, необхідна як для відстеження динаміки соціально-економічного розвитку територій, так і для зіставлення схожих за типом міст один з одним, порівнянь даних показників з середніми значеннями по регіонах і країні.

4. Можливість розширення просторових і часових меж. З накопиченням достатнього масиву даних зростає можливість проводити не тільки аналітичні, але і прогнозні дослідження. Причому система повинна не тільки забезпечувати якісне позиціонування міста, а і відслідковувати динаміку його розвитку. Орієнтація на її динамічний характер повинна залишатися в числі принципів установок. З урахуванням цього збір інформації для аналізу повинен проводитися з ретроспективою і подальшим накопиченням даних. Також зазначимо, що хоча система показників розробляється для конкретного типу міста, після додаткового корегування вона може бути використана для оцінки рівня соціально-економічного розвитку територій.

5. Відкритість системи показників для користувачів. Мати вільний доступ до інформації як первинної (стан окремих показників), так і вторинної, що отримується в результаті аналітичної обробки даних і розрахунку комплексного показника рівня соціально-економічного розвитку територій, повинні не лише працівники регіональних органів управління, але й усі зацікавлені особи (загальнодержавні організації, наукові та освітні організації, приватні структури, потенційні інвестори, населення тощо).

6. Однозначна інтерпретація показників. Цей критерій є істотною умовою порівнянності показників. Визначення показників і способи їх розрахунку мають бути засновані на єдиній методології.

Отже, комплексний індикатор соціально-економічного розвитку територій розраховується як середнє арифметичне індикаторів першого рівня і дозволяє оцінити загальний рівень розвитку міста, визначити інтенсивність та напрям його динамічних змін, а також спрогнозувати тенденції розвитку регіональної соціально-економічної системи в цілому.

Список літератури

1. Аверкина М.Ф. *Забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій: теорія, методологія, практика: [монографія]* / Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2015. – 496 с.
2. Буднікевич І.М. *Фактори формування якості життя міського населення* / І.М. Буднікевич, Н.В. Філіпчук // *Схід*. – 2011. – №1. – С.186-190.
3. Karlova O.A. *The Quality of the Service Sector in Urban Areas*. *European Reforms Bulletin*. Centre for European Reforms Studies a.s.b.l. Grand Duchy of Luxembourg. *scientific peer-reviewed journal*. No.3. 2015. ISSN: 2418-42 09 (printed), 2418-217 (online). P.p. 11-14.

СТРАТЕГІЧНО ОРІЄНТОВАНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ДІЯЛЬНОСТІ МІСТА

Олена Анатоліївна Карлова

д.е.н., професор,

Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова,

м. Харків, Україна

Determined that the old methods of planning and management in a decentralized environment need to be improved on a scientific basis. The main purpose of strategic management is to improve the quality of life of members of the local community. Strategic decisions require significant resources and have implications for current and future generations. Instrument for the implementation of the dynamic model development is a strategically oriented management system processes the activities of the city.

Міста України характеризуються масштабами виробництва і послуг, номенклатурою продукції, складною міжгалузеву структурою, взаємозв'язком всіх економічних ланок, відмиранням старих і виникненням нових галузей та інтересів. Старі методи планування та управління в умовах децентралізації потребують вдосконалення на науковій основі. Одним з основних умов функціонування і розвитку міст є формування ефективної системи управління. В основі стратегічного управління розвитком міста лежать управлінські рішення, які орієнтовані на майбутнє міста і одночасно закладають основу для прийняття оперативних управлінських рішень. Головною метою стратегічного управління є поліпшення якості життя міського співтовариства, яке реалізується через: максимальне задоволення потреб громадян; можливість здійснення громадянами економічної діяльності; висока якість міського середовища.

Стратегічні рішення пов'язані із залученням значних ресурсів і можуть мати надзвичайно серйозні, довгострокові наслідки для міської спільноти нинішнього і наступних поколінь. До числа стратегічних рішень для міста можна віднести: впровадження інновацій у соціальну сферу; докорінну зміну організаційної структури управління; реформування економіки міста; реконструкцію міської інфраструктури; реконструкцію історичного центру і т.д. Цікава думка О. Карого та Н. Глинського про існуючі проблеми створення інформаційного підґрунтя для стратегічного планування розвитку міста [1, с.150]. Т. Лук'яненко визначає, що важливим при стратегічному управлінні розвитком міст необхідно враховувати всі його наслідки. При цьому ефективність планування й управління визначається «... не тільки мірою досягнення стратегічних цілей, але і тим, як вони досягаються» [2, с. 133].

Ключовим елементом реалізації стратегії розвитку міста є стратегічне планування. Існуючі підходи до стратегічного планування розвитку міст відносяться до сфери стратегічного менеджменту, де планування є невід'ємною частиною управління. У стратегічному плануванні визначаються науково-обґрунтовані стратегічні цілі розвитку, програмні заходи, виконавці та ресурси. Стратегічне управління здійснює досягнення стратегічних цілей, їх моніторинг, коригування і ув'язку з поточними тактичними завданнями управління.

М. Аверкіїна, З. Герасимчук у дослідженні підтверджують думку автора про необхідність оцінки досягнення стратегічних цілей стійкого розвитку міста [4, 359-372]. Стратегічне планування розвитку міста відрізняється від звичного планування не тільки особливостями об'єкта, а й необхідністю узгодження інтересів ключових суб'єктів території – населення і господарюючих суб'єктів, чий інтереси безпосередньо пов'язані з даним міським комплексом і чий потенціал і ресурси дозволяють істотно впливати на його розвиток. Тому, крім традиційних, змістовних завдань планування та управління істотна увага повинна приділятися активному залученню суб'єктів території до питань місцевого самоврядування. Отже, необхідний новий підхід до управління розвитком міста, який, крім планування і управління, має третю складову, спрямовану на вирішення проблеми залучення

суб'єктів території в ці процеси. Особливо це стосується населення, оскільки населення у системі місцевого самоврядування носить двоїтий – суб'єктно-об'єктний – характер.

Це третій напрям розглядається як стратегічне мислення – розуміння власного призначення, свого майбутнього і необхідності участі в управлінській діяльності. Тому концепція стратегічного розвитку міста являє собою „стратегічну тріаду” – єдність процесів планування, управління і мислення. Це сприяє досягненню балансу інтересів і економічно взаємовигідних відносин учасників стратегічного планування та управління для забезпечення ефективного розвитку міста. Іншим основним фактором, що визначає ступінь досягнення стратегічних цілей розвитку міста, є його потенціал. При цьому процеси його функціонування та розвитку пропонуються розглядати як динамічну модель перетворення наявного потенціалу у використовувані ресурси. Результатом функціонування міста є відтворений потенціал, що забезпечує життєдіяльність ресурсами і подальший розвиток міста. Результат процесу розвитку міста в контексті стратегічного управління – перехід на якісно новий рівень соціально-економічного стану і створення нового потенціалу, що сприяє розвитку економіки регіону в цілому. Це можливо як за рахунок залучення потенціалу, виявленого на етапі стратегічного аналізу, так і за рахунок більш ефективного використання ресурсів, отриманих в процесі перетворення потенціалу. Необхідно враховувати як внутрішній потенціал та ресурси міста, так і зовнішні ресурси, що виділяються для забезпечення його функціонування та розвитку.

Отже, інструментом реалізації динамічної моделі розвитку в рамках концепції „стратегічної тріади” є розроблена на основі збалансованого і процесно-орієнтованого підходів стратегічно орієнтована система управління процесами діяльності міста.

Список літератури

1. Карий О. І., Глинський Н. Ю. Маркетингова концепція управління розвитком міста/ Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015, Серія Економіка. Випуск 1(3) – С.155-160.
2. Лук'яненко Т.В. Оцінка стану та формування стратегії розвитку соціально-економічних систем / Системи обробки інформації, 2012, випуск 2 (100). – С.133-138.
3. Напрямки перспективного розвитку міських поселень Закарпатської області/ М.М. Дуран. – Миколаїв, 2014. – С.6.
4. Сталий розвиток – ХХІ століття: управління, технології, моделі: колективна монографія [Аверкіна М.Ф., Андрєєва Н. М., Балджи М. Д., Веклич О. О. та ін.] / НАН України, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»; НТТУ «Київський політехнічний інститут»; Вища економіко-гуманітарна школа; Міжнародна асоціація сталого розвитку / за наук.ред. проф. Хлобистова Є.В. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю. А, 2014. – С. 359-372.

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ЯК ГОЛОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Олена Віталіївна Коломицева

д.е.н., професор,

Черкаський державний технологічний університет,

м. Черкаси, Україна

Positioning, and other instruments of regional marketing, play an important role in enhancing competitiveness of regions in a system of competitive relations. In the current conditions, regions should use active positioning, which requires purposeful activity of regional government, businesses, and academia. All of it aimed at supporting entrepreneurship, creating a network of business partners, and implementing transfer of technology.

Однією з головних умов успішного розвитку країни у глобальному просторі є підвищення її конкурентоспроможності, що ґрунтується на формуванні внутрішніх переваг, спрямованих на задоволення зростаючих потреб як зовнішнього, так і внутрішнього споживача.

Сьогодні конкурентоспроможність країни - одна з найвпливовіших концепцій в економіці розвитку та практичної політики, оскільки не тільки охоплює суто економічні показники, а й оцінює економічні наслідки важливих для стабільного зростання неекономічних явищ, таких, як якість політичних процесів і громадського управління, рівень освіти, наукова база, верховенство закону, культура, системи цінностей та інформаційна інфраструктура [1].

За таких умов конкурентоспроможність країни зумовлюється, з одного боку, ступенем адаптації до глобалізації ринкових процесів, з іншого – ефективністю формування внутрішнього ринкового середовища, яка виявляється у структурній гармонізації регіональної системи, побудованої на принципах вільної конкуренції. Ф. Котлер стверджує, що у турбулентному середовищі перед територіями стоїть завдання представити на ринок дещо дійсно відмінне і унікальне. Це завдання вирішує стратегічний маркетинг, критично важливим елементом якого є прагнення території забезпечити унікальне положення і позитивний імідж на глобальному ринку [2, с.43].

Отже, задля набуття конкурентних переваг одним із головних завдань розвитку регіонів є виявлення головних цінностей і пріоритетів, які відрізнятимуть їх від інших територій, що дозволяє застосовувати таку категорію маркетингової теорії як позиціонування.

З часів виникнення і розвитку маркетингу як науки термін «позиціонування» ототожнюють як з позиціонуванням товару, продукту чи компанії, так і з позиціонуванням територій, регіонів і місць. В енциклопедії з маркетингу, виданій за редакцією відомого вченого Майкла Бейкера, поняття «позиціонування» розглядається з погляду функціонального підходу і характеризується як процес пошуку такої ринкової позиції для компанії, продукту або послуги, яка буде вигідно відрізняти її (його) від позиції конкурентів [3, с.394].

У підходах різних науковців спільним є розуміння того, що у результаті позиціонування товар набуває конкурентних переваг не з позиції реальних характеристик (фізичних або експлуатаційних), а зі сприйняття його образу споживачами. Саме на цьому наголошують автори концепції позиціонування Е. Райс і Дж. Траут, які визначають поняття «позиціонування» як розробку і створення іміджу товару так, щоб він зайняв у свідомості покупця гідне місце, відмінне від становища товарів-конкурентів [4, с. 37].

Сьогодні регіони виступають у ролі товару, який має споживчі властивості і спроможний задовольняти потреби цільового ринку. Через неоднорідність розвитку і потенційні можливості регіони можна класифікувати за різними ознаками, їм також властива циклічність розвитку, що відповідає «життєвому циклу товару». Проте чи можна спроектувати принципи позиціонування товарів і компаній на регіони і як характеризується у такому разі поняття «позиціонування регіону»? Відповідь на запитання знаходиться у площині розуміння регіону як об'єкта продажу. Специфіка полягає в тому, що звичайними товарами споживачі всього лише користуються, а на території, в конкретному місці вони живуть. І одна з відмінностей тут – це комплексність «споживання» території [5, с. 69]. Ведучи мову про «позиціонування регіону», треба визначити, що це безперервний процес формування позитивного іміджу регіону, який ґрунтується на виявленні його унікальних можливостей, створення відмінного від інших образу і закріплення його у свідомості споживача. При цьому об'єктами позиціонування можуть бути підприємства і компанії регіону, товари і послуги, місця відпочинку, традиції та культура.

Позиціонування розглядається у частині маркетингу регіону, який сьогодні набув актуальності через розвиток процесів децентралізації та надання регіонам відносної самостійності, що призводить до посилення міжрегіональної конкуренції та виявлення диспропорцій у регіональному розвитку. За таких умов національний регіональний маркетинг спрямований на вирішення двох взаємозалежних завдань – забезпечення конкурентних переваг у зовнішньому середовищі та оптимізація внутрішньої структури економіки регіонів для їх успішного соціально-економічного розвитку. На перший напрямок

вказує Ф. Котлер, наголошуючи на тому, що кожне місце повинно виробити комплекс пропозицій і переваг, який може відповідати очікуванням великої кількості інвесторів, нових бізнесів та відвідувачів [2, с.43].

Другий напрямок характеризує Дейнека О.І., зазначаючи, що найкращих результатів у соціально-економічному розвитку, як правило, досягають території, маркетингові зусилля яких спрямовані на комплексне вирішення нагальних проблем, – ефективну реалізацію основних функцій території як місця проживання, відпочинку і господарювання; покращення управління та інфраструктури; підвищення конкурентоспроможності розміщених на території підприємств, про що свідчить приклад організації робіт з маркетингу в регіонах США, Німеччини, Польщі, Росії тощо [6, с. 377].

У приведених твердженнях регіональний маркетинг вирішує комплексне завдання її розвитку, отже процес позиціонування, з точки зору системного підходу, є однією з підсистем, спрямованою на забезпечення головних цілей розвитку регіону.

У системі міжрегіональних конкурентних відносин, одним з важливих завдань є підвищення конкурентоспроможності регіонів. Для реалізації цього завдання необхідно активізувати процеси позиціонування та просування регіонів. Використання механізмів активного позиціонування передбачає цілеспрямовану діяльність всіх зацікавлених сторін цього процесу: регіональної влади, представників бізнесу, наукового співтовариства в напрямі створення загальних умов для розвитку регіональної економіки, постійного супроводження діючого бізнесу, підтримку підприємницької ініціативи. Активне позиціонування повинно орієнтуватись на формування образу регіону, посередництво і кооперацію, внутрішній маркетинг регіону, регіональну підтримку інноваційно активного бізнесу, створення мережі бізнес-партнерів, впровадження трансферу технологій.

Отже, регіони, як продукти й послуги, мають потребу в спрямованому просуванні для відповідності реаліям сучасної глобальної конкуренції. Ефективне просування регіону дає можливість залучення значно більших обсягів інвестицій, а чітко окреслений вибір стратегічної позиції регіону, відповідно до якої здійснюється його просування, дозволяє сформувати її унікальну ціннісну орієнтацію.

Список літератури

1. Полунеев, Ю. Конкурентоспособность страны как национальная идея [online]. [cit.2005-03-18]. Available: http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/konkurentosposobnost_strany_kak_natsionalnaya_ideya.html
2. Котлер, Ф. (2005). Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.
3. Baker, M. J. (2002). The IEBM Encyclopedia of Marketing. Hooley, G. J. (eds.). Positioning. SPb.: Piter, pp. 394-403.
4. Траут, Дж., Райс, Э. (2007). Позиционирование: битва за умы. СПб.: Питер, 2007.
5. Панкрухин, А. (2010). Территория как товар: общие установки, примеры, инструментальный маркетинг. Marketing pro, №7-8/64 [online]. Available: http://www.marketologi.ru/upload/information_system_16/7/8/5/item_785/information_items_property_1424.pdf
6. Дейнека, О.І. (2004). Маркетинг регіону: сучасні тенденції, проблеми та перспективи. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи: Зб. наук. пр.: Вип. 3 (XLVII)/ НАН України. Інститут регіональних досліджень.– Львів, Ч.1, pp.377 – 382.

ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ І РЕГІОНАЛЬНОЇ СПІЛЬНОТИ у ПРОЦЕСАХ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Інга Анатолівна Крупенна

к.е.н., доцент,

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці, Україна*

On the example of best practice identified by the benchmarking some instruments of forming of customer loyalty and regional communities in the development process of the regional market of educational services are considered. The article deals with some aspects of cooperation of higher education with graduates, trustee and supervisory councils, inclusive groups, students, employers and the public.

Бенчмаркінг значної сукупності ВНЗ (24) дозволив автору оцінити елементи конкурентні переваги Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, порівняти його здобутки з вітчизняними та закордонними ВНЗ, виділити передову практику формування та розвитку, визначити можливість її використання при реалізації стратегії розвитку ЧНУ [1]. Формування та розвиток регіонального ринку освітніх послуг здійснюється під впливом чинників зовнішнього середовища, які, окрім макрорівня, представляють мезо- та мікрорівень. Дані чинники здійснюють вплив (прямий чи непрямий) на діяльність усіх суб'єктів освітнього ринку, інші справа як кожен із зазначених суб'єктів інтерпретує сигнали ринку, його тенденції, динаміку, зміну кон'юнктури, використовує можливості чи нівелює загрози, врахує свої сильні та слабкі сторони.

Для розвитку регіонального ринку освітніх послуг надзвичайно важлива взаємодія його суб'єктів, зокрема ВНЗ і контактних аудиторій, які прямо чи непрямі зацікавлені в його діяльності: абітурієнти та їх батьки, фонди, які фінансують освітні програми, ЗМІ, які висвітлюють теми освіти та професійної підготовки, служби зайнятості та рекрутингові агентства, які ведуть бази даних випускників ВНЗ та їх професійної кар'єри, члени опікунських і наглядових рад, оскільки вибір ВНЗ для вкладення спонсорами та інвесторами коштів залежить від позитивної репутації, гарного іміджу, ступеня довіри громадськості. Варто звертати особливу увагу на колишніх випускників ВНЗ, які є потенційними споживачами освітніх послуг конкретного ВНЗ для здобуття іншої спеціальності, отримання вищого ступеня, навчання дітей та засобом просування освітніх продуктів конкретного ВНЗ (через компетенції – знання, навички, вміння) на ринку праці.

Організаційні принципи демократичного управління ВНЗ, особливо на регіональному рівні, на протигагу колишнім авторитарним, передбачають створення та функціонування різноманітних опікунських органів, наглядових рад, які володіють виконавчою верховною владою, є регламентуючими, а в деяких країнах законодавчими органами, що формують організаційну структуру та політику ВНЗ (від навчальних планів до заміщення вакантних посад персоналу). В Україні пропозиції наглядових рад носять рекомендаційний характер, а контрольні функції чітко не прописані. Актуальним є питання розвитку опікунства над ВНЗ з боку громадських наглядових рад, які повинні узяти на себе відповідальність за розробку та реалізацію стратегії регіонального вищого навчального закладу (особливо в напрямках підготовки та перепідготовки кадрів, працевлаштування випускників, вирішення соціальних проблем регіону та країни в цілому), вирішення ключових проблем фінансування (залучення додаткових бюджетних і коштів приватних осіб – спонсорство, стипендії, доброчинність), реалізацію програм соціальної підтримки студентів і співробітників (стипендії, матеріальна допомога, пільгові кредити, гранти), рекомендація ректора та контроль над його діяльністю. На рівні держави необхідно сформувати організаційні та правові умови формування опікунських рад освітніх закладів як потужного ресурсу їх підтримки та розвитку, в тому числі податкові пільги для осіб та підприємств, що здійснюють підтримку освітніх закладів, на регіональному рівні залучити авторитетних, впливових, знакових представників бізнесу,

місцевих органів управління, інтелігенції, відомих випускників, а на рівні ВНЗ забезпечити їх участь в роботі Вчених рад та приймальних комісій, державних екзаменаційних комісій, ввести практику громадських ревізій, розробити програму стимулювання опікунської діяльності (висвітлення їх діяльності в ЗМІ, громадське визнання через вручення відзнак).

Частиною маркетингового зовнішнього мікросередовища, є випускники, робота з якими сприяє реалізації відповідної програми лояльності. Якість вищої освіти найефективніше проявляється в тому, наскільки успішні випускники того чи іншого університету. У рейтинговій системі західних університетів одне з центральних місць посідає показник того, як випускники влаштувалися в житті. Робота з випускниками, створення клубів, асоціацій і служб із зв'язків з випускниками – це один зі стовпів організаційної культури університетів і, отже, важливий елемент формування їхнього іміджу та розвитку їх внутрішньої культури. Необхідно підтримувати міцні контакти зі своїми випускниками, стежити за їх подальшою долею, при необхідності надавати підтримку або, навпаки, приймати допомогу від своїх випускників. Випускники освоюють нові ролі в системі організаційної культури ВНЗ: беруть участь у наглядових радах ВНЗ, виступають у ролі спонсорів та меценатів, консультантів і керівників практики студентів, пропагандують ВНЗ у регіональному, національному та міжнародному соціальному та бізнесовому середовищі, лобіюють інтереси ВНЗ в органах влади, продовжують навчання в системі безперервної освіти тощо.

Формують лояльність споживачів та регіональної спільноти утилітарні культурні елементи. Серед інфраструктурних елементів організаційної культури ВНЗ особливу увагу ми б звернули на створення матеріальних умов для людей з обмеженими можливостями. Цей елемент включає: широкий вибір організації навчального процесу (це і віртуальні, дистанційні форми навчання та інтегровані (інклюзивні) форми); наявність підручників і навчальних посібників; створення фізичних умов для переміщення – пандуси, ширина коридорів, ліфти. Ряд проектів, направлених на вирішення проблем адаптації в сучасному суспільстві інвалідів і людей з обмеженими можливостями, були реалізовані в Соломоновому університеті. Також, як приклад, ми б хотіли навести досвід економічного факультету Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, на якому повноцінно навчаються студенти з обмеженими можливостями. Оскільки корпус економічного факультету є історичною спорудою, кардинальну перебудову здійснити не можна, а відсутність ліфтів затрудняє переміщення таких студентів, їхні однокурсники самі переносять їх на вищі поверхи, при формуванні розкладу деканат підбирає аудиторії на першому поверсі, а викладачі проводять консультації у зручному місці. Як правило, студенти з обмеженими можливостями є досить старанні й активно беруть участь у факультетських заходах, наукових дослідженнях, є переможцями конкурсів.

Необхідним елементом організаційної культури ВНЗ є структури, що взаємодіють з абітурієнтами, працедавцями та громадськістю. Серед ВНЗ, які ми досліджували, найбільш вдалий, на наш погляд, досвід Класичного приватного університету (КПУ) та Європейського університету. Класичний приватний університет співпрацює більш ніж зі 160 навчальними та науковими закладами регіону у рамках Науково-освітнього комплексу, мета якого – створення системи ступеневої освіти з ранньою професійною орієнтацією молоді шляхом використання науково-педагогічних кадрів, наукових лабораторій і матеріально-технічної бази засновників і членів комплексу. Робота КПУ з раннього профілювання з учнями старшої школи розпочинається ще в 9-му класі: підготовчі курси Коледжу; класи Класичного приватного університету у ЗОШ; Коледж Класичного приватного університету. Довузівські структури Європейського університету включають: школу-дитячий садок «Євроленд», гімназію «Євроленд», центр «Абітурієнт», Малу Академію наук Європейського університету. Усі ці підходи мають за мету ранню профілізацію та соціалізацію, адаптацію до навчання у вищому навчальному закладі, формування початків академічної культури через участь в олімпіадах, конкурсах, екскурсіях, що забезпечує наступність змісту та координацію освітньо-виховної діяльності на різних ступенях освіти.

Розглянуті нами інструменти формують регіональну культурну конфігурацію суб'єктів

ринку освітніх послуг, яка характеризує їх загальний стиль, гнучкість та стійкість, взаємодоповнюють один одного, а не превалюють один над одним. Взаємозв'язки, взаємопроникнення та взаємодоповнення дають можливість реалізувати всі програми лояльності (персоналу, споживачів, випускників, конкурентів, працедавців, регіональної спільноти) та допоможуть створити передумови (мінімізувати загрози, максимізувати можливості, посилити слабкі сторони, активізувати сильні сторони) формування повноцінного регіонального ринку освітніх послуг, на якому Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича буде позиціонуватися як лідер.

Список літератури

1. Немцева І. А. (Крупенна) Організаційна культура в системі стратегічного управління вищими навчальними закладами України : монографія / І. А. Немцева; Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці : Рута, 2012. – 255 с.

ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ АВТОБУСНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У МІЖНАРОДНОМУ СПОЛУЧЕННІ

Юлія Семенівна Пилипенко

аспірант,

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова,

м. Харків, Україна

Key indicators of international traffic service quality have been studied. The main directions of the Ukraine transport system improvement have been treated.

Сьогодні, в основу офіційної концепції зовнішньої політики української держави покладено чітку європейську орієнтацію та інтеграцію, зважаючи на це, на вітчизняних виробників чекає дуже сильна конкуренція у сфері виробництва якісних товарів та надання послуг, у тому числі транспортних.

Транспорт, як інфраструктурна галузь, має розвиватися випереджальними темпами з метою сприяння швидкому економічному та соціальному розвитку країни та її участі у міжнародному поділі праці. Як свідчить світовий досвід ринку транспортних послуг, їх конкурентоздатність на 95% залежить від якості. Крім того, саме високий рівень якості транспортних послуг у сфері пасажирського автомобільного транспорту є запорукою безпеки перевезень, задоволеності та лояльності споживачів.

До міжнародних перевезень пасажирів і вантажів законодавством України допускаються як резиденти, так і нерезиденти, за умов наявності всіх дозвільних документів; свідоцтв про реєстрацію транспортних засобів; сертифікатів відповідності транспортних засобів вимогам законодавства України щодо безпеки руху, екологічної безпеки та енергозбереження; тощо.

А отже галузь має високу частку приватної форми власності, яка зумовлює жорстку конкуренцію на ринку.

Визначаючи ключовий показник якості, ми дійшли висновку, що, в міжнародних сполученнях, коли строк надання послуги перевезення може досягати декількох діб, основним показником якості стає безпека та комфорт поїздки (а вже потім ціна), яких можна досягти в першу чергу сучасним та надійним рухомим складом автопарку перевізників. Безпека транспортних процесів передбачає: безпеку руху, антитерористичну безпеку, безпечне транспортування, екологічну безпеку, енергетичну безпеку – підвищення енергоефективності та застосування альтернативних видів палива[1].

В результаті виникає ситуація, коли українські автоперевізники фактично, не можуть конкурувати з іноземними колегами, адже існує дефіцит необхідного рухомого складу та автобусів для міжміських і міжнародних перевезень. В Україні автобуси, придатні для

міжнародних поїздок, практично не виробляються. Фактично єдиним виробником таких, є завод ЛАЗ, виробничі можливості якого 10-15 машин на рік, при потребі ринку – більш ніж 500 автобусів великої місткості.

З іншого боку, митний збір за ввезений автобус становить 20%, а отже, вартість авто нового – близько 350 тис. євро, не нового, але в хорошому стані категорії Євро-3, нижче якої законодавство не дозволяє імпортувати транспорт на митну територію України, становить мінімум 120 тис євро. [2]. За наявних тарифів на перевезення така вартість авто дуже висока, тож інвестиційно не вигідна.

Разом з цим, у сусідніх країнах, всебічно сприяють розвитку ринку міжнародних перевезень. Наприклад, у Молдові немає митних зборів на ввезення автобусів великої місткості, в більшості країн Євросоюзу всі митні процедури вартують до 100 євро за одну машину для магістральних перевезень.

Досліджуючи питання якості перевезень, ми дійшли ряду висновків: по-перше українська транспортна система не відповідає більшості європейським вимогам і, як результат, зовсім не готова до інтегрування в європейську та світову транспортну систему; по-друге, необхідна прискорена адаптація та гармонізація законодавства до європейських норм і стандартів.

Основними першочерговими напрямками вдосконалення транспортної системи має стати: ефективна реалізація транзитного потенціалу України, поліпшення інвестиційного клімату, удосконалення механізму лізингу транспортних засобів; здійснення заходів щодо покращення конкурентоспроможності транспортних послуг на національному і міжнародному ринку; запровадження міжнародних стандартів безпечного, екологічно сприятливого й енергоефективного транспорту.

За сучасних умов такі заходи введуть якість надання послуг українськими перевізниками на новий рівень, і значно підвищать їх експортний потенціал та конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Список літератури

1. Розпорядження «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року», прийняте Кабінетом Міністрів України 20 жовтня 2010р. №2174-р, м. Київ. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80> 2. На автобусе по Європе: куда и почем. : [бесіда з дир. ТК «Артекс» Філянін С/ вела Іванець О]. Режим доступу: <http://economics.unian.net/transport/> 801407-na-avtobuse-po-evrope-kuda-i-pochem.html

ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ МІСЬКОЮ ЗАЙНЯТІСТЮ ЯК ОСНОВИ МУНІЦИПАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Ольга Миколаївна Радіонова

к.е.н, доцент,

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова,

м. Харків, Україна

Investigated that the implementation of effective system of employment in the city requires a strategic approach. Determined socio-economic regulators to stimulate job creation and formation of new generation of workers.

Система управління міською зайнятістю є частиною загальної системи управління соціально-економічними процесами міста і найважливішою складовою ринкової системи господарювання. Формування та реалізація ефективної системи управління зайнятістю на території міста, на наш погляд, потребує застосування стратегічного підходу: розроблення муніципальної стратегії зайнятості населення і використання методів стратегічного управління.

Муніципальну систему зайнятості ми визначаємо як сукупність взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів господарювання, зосереджених на території міста, функціонування яких спрямовано на створення і надання економічно доцільних робочих місць працездатному населенню міста.

Вибір стратегії зайнятості потребує розроблення тактики – практичних заходів із реалізації стратегії. Першочерговими з них є: створення робочих місць шляхом розвитку малого бізнесу, стимулювання самозайнятості населення, створення робочих місць у сфері інтелектуальних послуг (бухгалтерських, правових, управлінських, маркетингових та інших), використання гнучких форм зайнятості та підвищення молодіжної зайнятості.

Утім, створення робочих місць (фактично – попиту на робочу силу) не є простим завданням. По-перше, воно набуває економічного сенсу лише за умови наявності ринкового попиту на продукцію підприємства. Тобто програма створення робочих місць – це й програма стимулювання попиту на продукцію підприємств. Її обґрунтування не є метою нашого аналізу. Проте зрозуміло, що йдеться про програми технологічного оновлення підприємства, впровадження міжнародних систем управління якістю, широку маркетингову підтримку продукції на ринку та інші системні заходи. По-друге, створення нових робочих місць потребує інвестицій – внутрішніх (за рахунок прибутку підприємств міста) та зовнішніх (шляхом міжрегіонального переливу капіталу, залучення прямих чи портфельних іноземних інвестицій). І якщо зменшення безробіття некваліфікованої робочої сили може відбуватися за рахунок відтворення традиційних робочих місць, що потребує лише підвищення попиту на продукцію підприємств, то для подолання безробіття інженерно-технічних працівників, учених, кваліфікованих робочих і тим паче розвитку підприємств і економіки міста необхідні високотехнологічні робочі місця нового покоління. По-третє, такі робочі місця можуть зайняти лише працівники з кваліфікацією, що постійно підвищується (безперервною освітою). Їх готує сфера освіти, яка теж потребує інвестування. Іншим механізмом залучення працівників є міграційний приплив кваліфікованої робочої сили. А для цього необхідно визначити умови, на яких можна залучити таких робітників, та розробити спеціальні міграційні програми.

Основними соціально-економічними регуляторами, що стимулюють створення нових робочих місць і формування працівників нового покоління є:

інвестиції в нові продукти і технології та професійну освіту персоналу (освіту впродовж життя), найбільше молоді як найактивнішої, найперспективнішої робочої сили. Стимулювати варто розвиток освітніх програм, що відповідають сучасним запитам економіки, розширення центрів підготовки кадрів, переведення працівників на більш продуктивні підприємства, освоєння суміжних навичок;

надання доступних кредитів (можливо адресних) та податкових пільг і субсидій, особливо для малого бізнесу і самозайнятих осіб з огляду на зростання значущості цього сектора зайнятості як важливої основи працевлаштування працівників, вивільнених у процесі структурних трансформацій. Розвиток малого і середнього бізнесу – це стратегія, зорієнтована на збереження та створення робочих місць. Адже саме такому виду бізнесу властиві мобільність, висока ефективність використання ресурсів і схильність до інновацій;

адміністративні (відповідно до міграційного законодавства України) та економічні регулятори (стимулювання) трудової імміграції до країни висококваліфікованої робочої сили та заохочення рееміграції – повернення на батьківщину і до міста іммігрантів – кваліфікованих працівників і учених: виплата вихідної допомоги, відшкодування транспортних витрат при поверненні на батьківщину; реалізація програм професійної підтримки тим реемігрантам, які одержали освіту за кордоном, зокрема надання можливості працевлаштування на високооплачувану роботу, та ін.

Отже, актуальними для сучасного великого міста є розроблення інвестиційної, освітньої та міграційної політики зайнятості. Адже, муніципальна система зайнятості є складовою соціально-економічної підсистеми муніципальної суспільної системи. Оскільки ж розв'язання проблем зайнятості на практиці стосується всіх галузей і сфер міської економіки,

є передумовою ефективного функціонування виробничо-галузевої підсистем та підсистеми послуг, стан системи зайнятості можна вважати критерієм розвиненості всієї муніципальної суспільної системи.

Список літератури

1. Вихід із кризи : Глобальний пакт про робочі місця, прийнятий Міжнародною конференцією праці на 98-й сесії. – Женева, 2009 – 18 с.
2. Защитим людей, стимулируя создание рабочих мест : Доклад МОТ, представленный Саммиту лидеров Группы двадцати, Питтсбург, 24 и 25 сентября 2009 г. Международное бюро труда. Женева. – Сентябрь, 2009 г. – 55 с.
3. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Электронный ресурс] / М. Дерябина // Экономический портал. – Режим доступа : <http://institutions.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>.
4. Економічна стратегія розвитку підприємств: моногр. / [за заг. ред . В. К. Данилка]; – 6 вид. – Житомир : Житом. держ. технол. ун-т., 2009. – 325 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ У М'ЯСНІЙ ГАЛУЗІ

Юлія Василівна Самойлик

к.е.н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

Further developed approaches to the classification of logistics systems in the cattle-breeding through the allocation of general and specific classification criteria. A model of the mechanism of formation and development of logistics systems in cattle-breeding agroformations.

В агропромисловому комплексі впровадження логістичних систем доцільно розглядати з погляду їх інтеграції в систему менеджменту, а також як механізм модернізації інфраструктури економічної системи. Логістика в агропромисловому комплексі охоплює кілька операційних стадій: заготівля сировини, виробництво продукції, переробка, збут, розподіл, складування готової продукції. Відповідно до цього варто виділити заготівельну, виробничо-продовольчу, розподільчу, транспортну, збутову. Види логістики та напрями побудови логістичних систем виявляються залежно від галузей розвитку та спеціалізації агроформування. Так, на ринку м'яса та м'ясопродукції варто виділити такі специфічні види логістики: кормовиробнича, відгодівельна, оглядово-ветеринарна, виробничо-переробна. Отже, доцільно розглянути класифікацію видів логістики та виявити специфічні класифікаційні ознаки у м'ясній галузі.

Питання формування та класифікації логістичних систем в аграрній сфері привертають останнім часом увагу низки науковців, зокрема, цікавими є дослідження О.П. Величка, А.М. Гаджинського, І.А. Кравчука, А.Г. Кальченка, Є.В. Крикавського, С.І. Мороза, М.А. Окландера, Ю.В. Пономарьової, О.М. Сумця, Є.В. Скакаліної, Н.І. Чухряя та ін. [1-3].

Узагальнюючи погляди науковців щодо класифікації агрологістичних систем, зауважимо, що механізм їх побудови суттєво відрізняється залежно від типу, розмірів та організаційно-правової форми ринкових суб'єктів.

Вагомі галузі логістики дослідження О.М. Сумця, який досить ґрунтовно аналізує підходи до систематизації та класифікації видів логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу і виділяє такі її види: локалізація виробництва і складів, закупівля необхідних матеріально-технічних ресурсів для забезпечення функціонування підприємства, доставка запасних частин, транспортування і переміщення матеріально-технічних ресурсів, їх складування і управління запасами, вантажопереробка, комплектування і упакування продукції, моніторинг переміщення сільгосппродукції,

формування та підтримання зв'язків із постачальниками, посередниками і споживачами, розподіл і обслуговування споживачів на визначених сегментах ринку [3, с. 162]. У результаті проведеної систематизації та узагальнень науковець виділяє 19 видів логістичної діяльності, що здійснюється в межах логістичної системи виробничих і переробних підприємств агропромислового комплексу, серед яких доцільно звернути увагу на такі види логістики, як функціональна та фазова. Функціональна логістика охоплює такі операційні процеси, як закупівля, переміщення і транспортування, управління запасами, обслуговування клієнтів, вантажопереробка, доставка запасних частин, моніторинг переміщення, складування, комунікації, упакування, комплектування, локалізація виробництва і складів. Фазова логістика формується залежно від стадії виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг): управління фінансовими й інформаційними потоками, постачання, виробництво, розподіл і збут, повернення, утилізація, знищення.

Науковою підходи до класифікації логістики, у тому числі й агропромислової, досить загальні, що ще раз підкреслює доцільність виявлення специфічних класифікаційних ознак залежно від галузі та спеціалізації виробничої діяльності аграрного підприємства (табл. 1).

На основні узагальнення класифікаційних підходів в агрологістиці, варто виділити специфічні ознаки у м'ясній галузі. Однією з таких ознак є організаційно-правова форма взаємодії елементів економічної системи. За цією ознакою можна виділити незалежну логістику, яка формується у підприємствах, що не входять до будь-яких об'єднань агроформувань; логістику вертикально інтегрованих структур, яка зокрема характерна для агрохолдингів, які мають вертикальний виробничо-продуктовий ланцюг; кооперативну логістику, що формується на базі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, до яких можуть входити різні за розмірами й організаційно-правовими формами суб'єкти господарювання та господарства населення.

Таблиця 1

Загальна класифікаційна система видів логістики у м'ясній галузі

Класифікаційна ознака	Види логістики	Характеристика
Загальні види логістики у тваринництві		
За рівнем формування	Мікрологістика	Формування логістичних систем в межах підприємства
	Мезологістика	Формування логістичних систем в межах регіону
	Макрологістика	Формування логістичних систем в межах держави
	Мегалогістика	Формування логістичних систем на міжнародному рівні
За середовищем здійснення	Внутрішня	Об'єднує одну економічну систему (підприємство, група юридично об'єднаних підприємств)
	Зовнішня	Об'єднує кілька економічних систем
За функціональною основою	Операційна	Охоплює виробничі та невиробничі процеси (закупівля, переміщення і транспортування, вибір технології, виробництво сировини, переробка, реалізація готової продукції, управління запасами, організація сервісу, навантаження, розвантаження, доставка запасних частин, складування, формування комунікацій, упакування, комплектування)
	Постадійна	Об'єднує стадії виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг (укладання контрактів, постачання, виробництво, переробка, розподіл, збут, повернення, формування запасів)
За рівнем охоплення	Загальна	Охоплює всі процеси, операції та стадії економічної системи
	Локальна	Охоплює частину процесів, операцій та стадій економічної системи
За формою здійснення	Власна	Виконується за рахунок власних економічних ресурсів
	Аутсорсингова	Передбачає залучення зовнішніх логістичних послуг

Джерело: розроблено автором

За характером господарських процесів доцільно виділити основну (забезпечує виробництво готової продукції: відгодівельна, виробничо-переробна, розподільча) та допоміжно-обслуговуючу (формується в межах допоміжних та обслуговуючих процесів, що супроводжують та сприяють виготовленню основної продукції: кормовиробнича, оглядово-ветеринарна, екологічна). За сферою управління варто розглядати інфраструктурну логістику, яка сприяє формуванню допоміжних виробничо-обслуговуючих об'єктів економічної системи; та маркетингово-управлінську, що передбачає інтеграцію в систему менеджменту функцій управління інформаційними та матеріальними потоками з метою забезпечення маркетингової орієнтації виробництва.

Отже, формування та розвиток логістичних систем у м'ясній галузі в агроформуваннях – це складний процес, який потребує досконалих механізмів. У даній галузі можливе застосування різних видів логістики відповідно до таких загальних класифікаційних ознак: за рівнем формування, за середовищем здійснення, за функціональною основою, за рівнем охоплення, за формою здійснення. При цьому доцільно виділити і специфічні ознаки (за організаційно-правовою формою взаємодії елементів економічної системи, за характером господарських процесів, за сферою управління), які визначають механізм побудови та функціонування логістичної системи на даному сегменті ринку.

Список літератури

1. Мороз С.І. Розробка логістичної моделі управління витратами в м'ясному тваринництві засобами Microsoft Projekt / С.І. Мороз // Агросвіт. – 2009. – № 3. – С. 28-31.
2. Скакалина Е.В. Структура логистической компоненты ERP-системы агрохолдинга / Е.В. Скакалина // Вестник Полтавской государственной аграрной академии. – 2014. – № 1. – С. 106-108.
3. Сумець О.М. Систематизація видів логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу / О.М. Сумець // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 157-163.

ЛОЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧАСТКА У ВИТРАТАХ СПОЖИВАЧА

Наталія Миколаївна Соломянюк

к.е.н., доцент

*Національний університет харчових технологій,
м. Київ, Україна*

Loyalty is the basic index of level the consumer and company cooperation. The most considerable contribution to forming the loyalty brings in satisfaction of consumers, thus for retaining of consumers necessary achievement of maximal satisfaction satisfaction level. Loyalty of consumers is formed due to creation of emotional attracted in the process purchase and consumption of brand products. For any salesman of long duration proof interest is important foremost in his commodities from the side of as possible anymore amount the consumers.

Для реалізації ефективного бізнесу з продажу товарів і послуг необхідною умовою є вивчення психології поведінки клієнта в контексті його залучення в процес купівлі. Споживач може дотримуватися схеми повторної купівлі, тому що саме ця торгова марка задовольняє його потреби (раціональний компонент), або тому що у нього формується особиста прихильність до марки (емоційний компонент). Але ні повторна купівля, ні емоційна "відданість" не пояснюють природу лояльності, адже споживач часто купує саме той бренд, який представлений у даний момент на ринку, або вибір зумовлений його фінансовими можливостями.

У праці В. Вархавтиж "лояльність передбачає взаємодію - довгострокові взаємовідносини споживача з компанією" [1, с. 51]. Аналогічної думки дотримується Д. Доуес і С. Свейлс, які зазначають, що "лояльність є центральною умовою успішного утримування" [2, с. 36]. Більшість авторів також стверджують про необхідність утримування саме лояльних (прихильних) споживачів для підприємства. У маркетинговій літературі

можна виділити підхід до визначення лояльності як певного типу поведінки споживача, що виражається в тривалій взаємодії з компанією при здійсненні повторних покупок [3, с. 162; 4, с. 277]. Незважаючи на легкість оцінки лояльності, підхід має певний недолік: він ураховує лише результати поведінки (повторні покупки), але не розкриває причини, які визначають вибір споживача на користь певної торгової марки.

Лояльність, а потім і прихильність споживачів формується за рахунок створення емоційної залученості в процес купівлі і споживання брендкованої продукції. При цьому лояльні й особливо прихильні споживачі перетворюються в основний капітал бренда. Адже, як відомо 20% лояльних споживачів приносять компанії 80% прибутку, 5% відданих споживачів з 20% лояльних приносять компанії до 76% прибутку (відповідно до закону Парето). У основі будь-якої програми лояльності лежить простий принцип - "чим більше покупець витрачає, тим більшого заохочення і уваги до себе він заслуговує". Саме на цьому принципі засновані широковідомі програми стимулювання продажів: розповсюдження купонів, що надають право на певну знижку; етикеток, визначена кількість яких надає шанс на великий виграш; нанесення штампів на спеціальні картки при здійсненні покупок тощо. Ці програми об'єднує ще і те, що вони розраховані на нетривалий період часу і є за своєю суттю разовими рекламними акціями. Проте для будь-якого продавця важливий передусім довготривалий стійкий інтерес до його товарів/послуг з боку якнайбільшої кількості споживачів. Іншими словами, продавці повинні мислити не в термінах "середнього споживчого кошика", а в термінах значущості кожного покупця протягом усього терміну його споживчої активності. У "марочному контракті" має простежуватися такий ланцюжок: фізичні (технічні) характеристики продукту - раціональні вигоди від використання марочного продукту - емоційні цінності марочного продукту (що, і як споживач, відчуває в процесі використання марочного продукту) - що бренд говорить про нього як про користувача.

Існує безліч свідчень про те, що увага до задоволеності і лояльності споживачів позитивно позначається на реалізації стратегії й основних результатах: скороченні витрат, підвищенні продуктивності, збільшенні числа повторних покупок. Наприклад, показники, що описують задоволеність і лояльність споживачів, згруповані в другу з чотирьох перспектив збалансованої системи показників (BSC) Р. Каплана і Д. Нортонна [5, с.33-35] через ще один аспект лояльності – «частка в гаманці споживача», «частка покупок споживача», «частка у витратах споживача».

За допомогою метрики – частка гаманця – підприємство в змозі визначити, яку частину становлять витрати на товари підприємства, що досліджується, у сукупних витратах споживачів на товари аналогічної категорії. Розраховується частка гаманця шляхом знаходження відношення витрат споживачів на товари марки підприємства, що досліджується до сукупних витрат споживачів на товари тієї ж категорії в грошових одиницях. Знання частки гаманця дозволяє зрозуміти, що необхідно робити підприємству - намагатися переманювати покупців у конкурентів (якщо частка гаманця невелика) або стимулювати покупців, які ще не використовують товари категорії, що досліджується (якщо частка гаманця висока). Частка гаманця - це частка ринку торгової марки, якщо вважати ринком тільки тих покупців, які вже купують товари марки підприємства, що досліджується.

Лояльність є основним показником рівня взаємодії споживача і компанії. Найбільш значний внесок у формування лояльності робить задоволеність споживачів, причому для утримання споживачів потрібне досягнення максимального рівня задоволеності.

Список літератури

1. Warhaftig W. From policyholders to valued customers: customer management strategies in life insurance. — London, 1998. — 144 с.
2. Dawes J., Swales S. Retention sans frontieres: issues for financial service retailers // International Journal of Bank Marketing. — 1999. — Vol. 17, 1. — P. 36—43.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с франц. — СПб.: Наука, 1996. — 589 с.

4. Bloemer J., de Ruyter K., Peeters P. Investigating of bank loyalty: the complex relationship between image, service quality and satisfaction // International Journal of Bank Marketing. — 1998. — Vol. 16, 7. — P. 276—286.
5. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. — М.: «Олимп-Бизнес». — 2004. — с. 33-35.

ЗАЛЕЖНІСТЬ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ВІД СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ЙОГО ОПЕРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Наталія Михайлівна Терлецька,

к.е.н., доцент,

Юлія Олегівна Терлецька,

к.е.н., доцент,

Іван Іванович Колков,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The problem of dependence of competitiveness of the enterprise on a stage of life cycle of its operating system has investigated.

Управління підприємством у сучасних умовах, у тому числі і його життєвим циклом, неможливе без планування діяльності, без установлення пріоритетних цілей та напрямів функціонування його операційної системи. Концепція життєвого циклу ґрунтується на уявленні про те, що операційна система, як і будь-який інший об'єкт, процес, явище, система, у своєму функціонуванні послідовно проходить певні етапи, окремі з яких можуть неодноразово повторюватися. Цикл охоплює загальний період часу від початку діяльності підприємства до припинення його існування або відродження на новій основі (з новим складом власників і менеджерів, з принципово новою технологією, продукцією та послугами). Життєвий цикл операційної системи підприємства детермінований етапами життєвого циклу товарів, які виробляє організація. Якщо життєвий цикл операційної системи не збігатиметься з життєвим циклом товарів, то підприємство може втратити конкурентні позиції на ринку.

На кожному етапі життєвого циклу операційної системи організації конкретизується операційна стратегія відповідно до цілей підприємства:

1. Зміст етапу проектування та створення операційної системи полягає у поглибленому вивченні результатів проведених маркетингових досліджень споживчого попиту; ринків сировини і матеріальних ресурсів, робочої сили, капіталу; вивченні сучасних технологій; оцінюванні рівня конкуренції у певній галузі; пошуку сучасних товарів-новинок.

2. Етап запуску функціонування операційної системи та виходу на проектну потужність розпочинається з моменту створення товару й надходження його в продаж. Обсяги продажу продукції на цьому етапі невеликі та збільшуються повільно; споживчі характеристики продукції нестабільні; конкурентоспроможність товарів забезпечується їхніми пріоритетними особливостями, а не ціною. Основним завданням операційного менеджменту на вказаному етапі є забезпечення гнучкості процесу виробництва відповідно до споживчого попиту.

3. Етап стабільного функціонування операційної системи в нормативному режимі передбачає удосконалення споживчих характеристик продукції, обсяги продажів в цей час поступово збільшуються. Основним чинником конкурентоспроможності товарів є ціна, а головним завданням операційного менеджменту – стабільне нарощування виробництва продукції та забезпечення оптимальної економічної ефективності.

4. Етап здійснення перетворень операційної системи та поновлення стабільності функціонування на якісно новому рівні умовно поділяють на фази насичення і спаду. На фазі насичення зростання продажу продукції поступово уповільнюється; ціни різко знижуються;

збутова мережа не має тенденції до розширення. Фаза спаду є періодом різкого зниження продажів і прибутку. Основна причина цього – поява нового досконалішого товару або потужнішого конкурента. Багато підприємств саме на цьому етапі згортають свою діяльність.

Процес розвитку операційної системи залежить від етапів її життєвого циклу. Перший етап передбачає зародження і формування операційної системи. Він характеризується незначною ефективністю і порівняно низькими темпами її зростання. Швидке зростання ефективності відбувається на другому етапі життєвого циклу операційної системи. Воно відбувається за рахунок зняття обмежень координації ланок, підрозділів та їхніх функцій. Період стабільності властивий третьому етапу, який характеризується практично найвищими показниками ефективності функціонування операційної системи, незмінністю її вихідних параметрів, низькою імовірністю відмов, високими показниками життєздатності. На четвертому етапі відбувається спад або приріст ефективності. На стадії спаду з'являються «сигнали тривоги» про втрату досягнутих значень ефективності операційної діяльності та інших параметрів системи. На стадії приросту ефективності показник приросту операційної діяльності незначний, що пов'язано з її згоранням. У цей час перед операційним менеджментом постають проблеми: ліквідувати чи модернізувати операційну систему, як змінити операційну функцію організації, місце її дислокації тощо.

Отже, викладене вище дає підстави стверджувати, що функціонування і розвиток операційної системи взаємозалежні і відображають єдність основних тенденцій усіх операційних систем. Цей зв'язок забезпечується режимом функціонування, який являє собою сукупність параметрів і умов функціонування, що забезпечують передбачуване за технологією створення продукту, а також збереження та поточне відтворення елементів операційної системи. Важливим завданням управління режимом функціонування операційної системи організації є оптимальне співвідношення поточної та довгострокової ефективності операційної діяльності, а проміжним - оптимізація її поточної ефективності. Оптимальність режиму операційної системи підприємства забезпечується розробленням і реалізацією операційної стратегії організації, органічно поєднаної з генеральною стратегією та іншими функціональними стратегіями суб'єкта господарювання.

Список літератури

1. Гевко І.Б. Операційний менеджмент: навч. посіб. / І.Б. Гевко. - К.: Кондор, 2011. – 228 с.
2. Микитенко Н.В. Операційний менеджмент: навч. посіб. / Н.В. Микитенко. - К.: КНТЕУ, 2009. – 197 с.
3. Сумець О.М. Основи операційного менеджменту / О.М. Сумець – К.: Професіонал, 2010. – 416 с.
4. Корінько М.Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С.134-136.

РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Марина Миколаївна Тюріна

аспірант,

*Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного,*

м. Київ, Україна

Overview of the water transport industry, areas of state reform and management at the enterprises of water transport are described. Author opened the problems of the enterprises of water transport and the suggested solutions.

Одним з ключових напрямків розвитку транспортної галузі України можна вважати необхідність реформування важливої складової реального сектору економіки - водного транспорту. Реформування та розбудова водного транспорту відбувається в рамках розвитку

транспортно - дорожнього комплексу (ТДК) та передбачає реалізацію державної політики реформування транспорту, оновлення та будівництво транспортної інфраструктури, а на рівні підприємств - підвищення ефективності управління на транспортних підприємствах на основі використання ефективних методів управління.

Від ефективного впровадження управління залежить швидкість відновлення та пристосованості сектору водного транспорту до економічних змін. Це дозволить підприємствам водного транспорту існувати за економічними принципами ефективності, самоокупності, конкурентоспроможності та в перспективі бути ланкою в європейській транспортній системі. Для цього необхідно проаналізувати правову систему, яка регламентує транспорт і пов'язане з транспортом будівництво на предмет їх відповідності законодавству ЄС, щоб при внесенні наступних поправок можна було здійснити необхідні зміни для більшої відкритості української транспортної системи та залучення приватного капіталу. [1]

Державне управління та реформування ТДК України здійснювалося відповідно до Програми економічних реформ на 2010-2014 рр., а також за основними напрямками розвитку, які визначені у Транспортній стратегії України на період до 2020 р., затвердженій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 р. № 2174-р. [2]

Разом з тим виданий Наказ №542 від 18.12.2015 року Міністерства інфраструктури України «Стратегічний план розвитку морського транспорту на період до 2020 року» та № 543 «Стратегічний план розвитку річкового транспорту на період до 2020 року» того ж міністерства, які містять докладні Плани заходів щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку галузі.

Розглядаючи стан морського транспорту України, необхідно проаналізувати діяльність за основними показниками.

Таблиця 1

Переробка вантажів морськими портами України

Переробка вантажів/роки	2011	2012	2013	2014
Усього перероблено, тис. грн.	155025	150984	137272	142795
Експортних	84881	97233	95018	103067
Імпортних	19400	16083	17757	15932
Транзитних	47599	35322	22345	20339
Внутрішніх	3145	2346	2152	3457

Аналіз динаміки переробки вантажів морськими портами свідчить про негативну динаміку розвитку цих процесів. [3]

Незважаючи на прийнятий у 2012 році Закон України «Про морські порти України» №4709-VI (набрав чинності з 14.06.2013 р.), який визначає правові, економічні, соціальні та організаційні основи діяльності в морських портах України, темп розвитку водного транспорту України залишається низьким. Законом передбачено не лише встановлення нових правил поведінки суб'єктів портової діяльності, але й конкретні заходи щодо реформування портової галузі України. [2] Це мало б дати поштовх до швидшого розвитку водного транспорту як сучасної системи господарювання.

Нагальними є проблеми і річкового транспорту України, а саме: відсутність стратегічних документів щодо розвитку галузі, відсутність базового законодавства щодо внутрішнього водного транспорту, скорочення капітальних інвестицій, високий рівень зносу основних фондів водного транспорту; скорочення державного фінансування, необхідного для утримання, обслуговування та модернізації водних шляхів, економічна завантаженість на судовласників, пов'язана з користуванням внутрішніми водними шляхами (плата за шлюзування, плата за спеціальне водокористування, акциз на паливо, оплата за розведення мостів), низький рівень конкуренції. [4]

Усе це унеможливорює нормальне функціонування та розвиток водного транспорту в Україні. Рівень ефективного державного управління недостатній, що залишає невирішеними проблеми на підприємствах водного транспорту України.

В очікуванні державного ефективного реформування галузі, як реакцію на важкі умови ведення господарської діяльності підприємств водного транспорту можна запропонувати такі методи управління на рівні підприємств:

- використання принципово нових підходів ефективного управління таких як логістика, процесний підхід, методи оптимізації процесів, управління за результатами;
- створення оптимальної структури та складу управління,
- використання новітніх інформаційних технологій, що дасть можливість приймати якісні управлінські рішення;
- використання перспективних систем планування діяльності.

Список літератури

1. Сирийчик Т., Фургальські А., Клімкевич Ч., Камола М., Дяченко Т., Пугачов М., Філіпенко О. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / За ред. Марчіна Свенчіцкі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.
2. Михайличенко К.М /Ефективність реалізації державної політики реформування транспортно - догужного комплексу України/ Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України: Стаття, 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: jnl.nau.edu.ua/Право/.../download/7017/7844
3. Стратегічний план розвитку морського транспорту на період до 2020 року/ Наказ №542 від 18.12.2015 року Міністерства інфраструктури України/ [Електронний ресурс] Офіційний сайт Міністерства інфраструктури – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/content/zadachi-ministerstva-v-ramkah-galuzi-morskogo-transportu.html>
4. Стратегічний план розвитку річкового транспорту на період до 2020 року/ Наказ №543 від 18.12.2015 року Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс] Офіційний сайт Міністерства інфраструктури – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/content/zadachi-ministerstva-v-ramkah-galuzi-morskogo-transportu.html>
5. Підлісний П.І. Ефективність управлінських рішень подальшого реформування приватизованих підприємств водного транспорту України. Монографія. / Національний авіаційний університет. - Київ, 2004.

ПЛАТІЖНА СИСТЕМА ЯК ІНСТИТУТ

Циганкова О.Б.

Чернівецька філія ПАТ КБ «ПриватБанк»

It is proven that modern payment systems are formed and developed at the institutional basis. The definition and structure of payment systems are analyzed from the positions of institutional theory, in its frames the directions of further studying of payment systems are being focused at.

Аналіз еволюції грошей, історії їх розвитку свідчить про те, що поява кредитних грошей, їх емісія регулювались державою через певну систему норм і правил. Саме ці обставини і закріпили статус кредитних грошей в економічному просторі і регулюючи взаємовідносини учасників, пов'язані з використанням кредитних грошей у функції платежу.

Такий підхід до питання появи кредитних грошей, їх ролі в функції засобу платежу в розвитку економіки та необхідності регулювання суспільством цих процесів дозволяє вести мову про інституціональність цих процесів як взаємодію економічних суб'єктів, пов'язаних з оборотом кредитних грошей у функції платежу. Саме це, виокремлене нами явище, і складає поняття «платіжна система», яка являє собою сукупність юридичних норм, регулюючих у суспільстві організацію кредитних грошей та порядок їх використання у функції платежу і функції обігу. Справді, перехід в економіці до кредитних грошей (а це гроші фідучіарного типу, гроші довіри) породжує серед господарюючих суб'єктів стан невпевненості у відшкодуванні своїх витрат, своєчасному погашенні заборгованості. Це передбачає посилення регулюючої ролі з боку держави й організаторів економічних інститутів у використанні кредитних грошей у функції засобу обігу і особливо у функції засобу платежу. Тому в рамках грошової системи держави повинна бути створена на інституційних засадах

платіжна система, яка регулює взаємовідносини між господарюючими суб'єктами з приводу розрахунків за товари, послуги, по неторгових операціях, по використанню кредитних грошей як грошового капіталу.

Отже, запропонований нами вищезначений підхід до визначення платіжної системи базується на таких постулатах:

- платіжна система – інституційне утворення, яке діє в рамках грошової системи держави: найбільш загальної фундаментальної економічної категорії, яка регламентує форми організації грошового обігу в державі;
- платіжна система нерозривно пов'язана з функціонуванням кредитних грошей, які вимагають особливого регулювання свого обігу;
- сутність платіжної системи як інституту, полягає не тільки в існуванні формальних і неформальних правил і норм, які закріплюють порядок взаємовідносин між економічними суб'єктами з приводу обороту кредитних грошей, але і у взаємооберненому зв'язку цих правил і норм з певною сукупністю видів соціально-економічної взаємодії (організація грошового обігу, організація товарного обігу, організація обігу капіталу), тобто як інститут державних та економічних відносин.

Термін «інститут» змістовно багатогранний [4]. У нашому розумінні інститут – це «платіжна система», яка охоплює сукупність установ і законів, які регулюють організацію та порядок здійснення платежів в національній економіці. Платіжна система охоплює установи (фінансові інститути), які використовуючи повний набір інструментів (системи передачі банківських комунікацій, технічне устаткування, платіжні інструменти тощо) за визначеними правилами та звичаями ділового обороту, здійснюють розрахунки між господарюючими суб'єктами. Тобто, у платіжній системі присутні всі складові елементи поняття інституту. Прихильники інституціоналізму в якості основи спираються на наявність певної структури суспільства, елементами якої є інститути з певним набором механізмів організації та управління, що забезпечують стабільність суспільної системи та її подальший розвиток. Інституціоналізм – це напрямок економічної думки, висхідним постулатом якого є розуміння того, що суспільні звичаї регулюють господарську, економічну діяльність [3].

Поняття «платіжна система» включає в себе всю сукупність правил, внутрішніх та зовнішніх нормативних актів, договірних відносин, які використовуються фінансовими інститутами, а також методик, технології й організації розрахунків, їх технічної складової, які дозволяють усім учасникам даної системи здійснювати фінансові операції та розрахунки один з одним [1].

До елементів платіжної системи відносяться фінансові інститути, які надають клієнтам розрахункові послуги, організують даний процес на рівні сучасних технологій, забезпечують надійність платіжної системи та її безпеку. Саме до інститутів відносяться різноманітні правила і стереотипи поведінки, частина з яких закріплена у вигляді правових норм і суспільних установ. Інститут платіжної системи якраз і складається з таких елементів [2]. Платіжна система як інституціональне утворення функціонує в національній економіці у тісній взаємодії з іншими економічними системами, і саме такий підхід ми вважаємо найбільш продуктивним в аналізі проблем теорії та практики функціонування та розвитку платіжних систем. Процес організації платіжної системи передбачає використання технології здійснення процесу ініціювання, процес передачі та обміну платіжними інструментами між банками-учасниками платіжної системи та безпосередньо процес розрахунку між банками-учасниками. Процес передачі й обміну платіжними інструментами між банками-учасниками пов'язаний з використанням засобів банківських телекомунікацій від яких і залежить проведення платежу, його надійність і безпека.

Центральною ланкою побудови платіжних систем є системи міжбанківських розрахунків, як поділяють на централізовані та децентралізовані. Централізований порядок (МБР) охоплює розрахунки, які здійснюються, як правило, через розрахункову мережу Центрального банку (наприклад, в Україні – через СЕП НБУ), інший, децентралізований порядок являє собою систему розрахунків, побудовану на встановленні прямих

кореспондентських відносин між комерційними банками [1]. При цьому кожна система може проводити клірингові розрахунки, і в кожній системі має місце між філіальна система розрахунків, функціонування яких пов'язане з певними відмінностями кожної з систем.

Отже, вивчення платіжних систем з позицій інституціональності, на наш погляд, достатньо актуальне, ефективний і перспективний напрямок і здійснювати його доцільно за такими напрямками:

- оцінка комплексності платіжної системи з точки зору інституційного підходу;
- історія формування платіжної системи як інституційного утворення, тобто з урахуванням історичних особливостей розвитку суспільства;
- аналіз можливих напрямків реформування та оптимізації платіжної системи.

Останній напрямок дослідження набуває особливого значення, адже вдосконалення і розвиток банківської системи зовсім не означає автоматичного розвитку і вдосконалення платіжних систем. Ці два інститути взаємодіють між собою винятково в рамках того правового статусу, яким їх наділила держава. Банківська система обслуговує не всі грошові потоки, які проходять через платіжну систему. Сьогодні одним із найважливіших завдань реформування економіки України є побудова в країні ефективно діючої інституціональної системи, яка буде охоплювати всі сфери діяльності держави та її взаємодію з громадянським суспільством. Оптимізація на інституційній основі національної платіжної системи є складовою побудови сучасної цивілізованої економіки України.

Список літератури

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 № 2346-III.
2. Вдосконалення платіжної системи як необхідна умова забезпечення фінансової стабільності – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.old.niss.gov.ua/Monitor>.
3. Глотов М.Б. Социальный институт : определение, структура, классификация // Социологические исследования. – 2013. – № 10. – С. 12-25.
4. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К. : Основи. – 2000. – 186 с.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Ірина Геннадіївна Черданцева

к.е.н., доцент,

Микола Миколайович Курганецький

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці, Україна*

The article deals with the possibility of using modern approaches of formation of competitiveness system of retail trade enterprises, taking into account the impact of the institutional environment that is focused on the use of marketing tools in the definition of the concept of enterprise development through partnerships.

Відмінності й особливості соціально-економічного розвитку країн з розвинутою ринковою економікою та країн з перехідною економікою, основні тенденції розвитку світової економіки, серед яких найважливішою є глобалізація світового простору, загострення конкуренції, урізноманітнення її форм та інтенсивність прояву, поширення процесів експансії та концентрації ринків обумовлюють необхідність дослідження перспектив подальшого розвитку, а також розробки концептуальних засад конкурентних стратегій підприємств сфери торгівлі у інституційному середовищі як складової частини ринкового простору України.

Взаємозалежність поведінки всіх учасників ринку актуалізує використання маркетингової концепції (*marketing concept*) як основи функціонування інституціонального

середовища. При цьому важлива роль роздрібно́ї торгівлі як інституції, де реалізується більшість маркетингових інструментів і формується інформаційна база з вивчення споживчої поведінки, робить необхідним застосування маркетингових підходів в концепції розвитку роздрібно́ї торгівлі, яку повинні зрозуміти і застосовувати всі підприємства даної сфери. Сутність концепції роздрібно́ї торгівлі полягає в орієнтації на споживача, координуванні дій, орієнтації на цінність і прагненні домагатися цілей [1, С.49].

На жаль, цю концепцію розуміють далеко не всі роздрібні торговці. Деякі з них проявляють байдужість до потреб покупців, планують свою діяльність навмання, встановлюють ціни, що не відображають справжньої цінності товарів, і не прагнуть ставити перед собою чіткі та досяжні цілі. Занадто часто роздрібні торговці не сприймають зміни або просто копіюють стратегії, що використовуються їхніми конкурентами.

Особливу роль у формуванні взаємовідносин із конкурентами відіграє стратегічний підхід. Обираючи масштаб конкуренції і оптимальне поєднання видів діяльності, суб'єкт торгівлі, за М. Портером, ґрунтується на одній з трьох базових стратегій завоювання конкурентних переваг: абсолютне лідерство у витратах; диференціація товарів; фокусування [2]. Перший варіант стратегії означає роботу над підвищенням продуктивності торговельного підприємства. Воно має регулювати середній рівень цін шляхом досягнення так званого паритету в області якості. Зниження витрат досягається за рахунок: підвищення масштабу діяльності; економії за рахунок досвіду; оптимальної організації асортименту, логістики і тощо [3, С. 52].

Друга базова стратегія – це стратегія диференціації товару. Вона захищає від конкурентного суперництва, оскільки створює лояльність споживачів до бренду і знижує чутливість до ціни товару [3, с. 53]. У роздрібній торгівлі конкурентну перевагу, яка заснована на диференціації послуг, скопіювати набагато важче, а нематеріальність послуги створює і складнощі, і великі можливості для диференціації. Третя базова стратегія – фокусування на певній групі покупців, групі товарів або географічному сегменті ринку. У результаті її реалізації підприємство досягає диференціації за рахунок кращого задоволення потреб цільового ринку, або зниження витрат при обслуговуванні цього ринку, або того й іншого [3, с. 79].

На сьогодні, внаслідок суттєвих змін у економічному та політичному становищі України, суттєво змінилися споживчі настрої українців, які формуються під впливом інфляційних очікувань, зміни структури споживчого кошика, зміни місць традиційної покупки товарів, перегляд споживчих пріоритетів [4, С.157]. Як наслідок, загострилася конкурентна боротьба підприємств роздрібно́ї торгівлі за платоспроможних клієнтів, одночасно змінилася конкурентна поведінка основних ринкових суб'єктів. Водночас ґрунтовний вибір конкурентних стратегій у роздрібній торгівлі має передбачати виділяти базові та управлінські моделі, які в умовах інституційного середовища постійно еволюціонують та доповнюються, враховуючи внутрішні можливості фірми, її конкурентні переваги, пропонуючи загальну схему планування діяльності по відношенню до конкурентів.

Роздрібна фірма може розраховувати на успіх, якщо її конкурентні переваги відповідають можливостям середовища, в якому їй доводиться діяти; якщо їй вдається усунути (або, принаймні, мінімізувати) свої слабкі сторони; якщо її плани не тільки спрямовані в майбутнє, але і враховують минулий досвід [5, С.102].

Отже, використання конкурентних стратегій підприємств роздрібно́ї торгівлі, які діють в інституціональному середовищі, може бути можливе при зміщенні основного акценту на такі факти, як загальні враження покупців від роздрібно́ї фірми, обслуговування клієнтів та роздрібна торгівля на основі відносин. Це означає, що фірма повинна

орієнтуватися на споживачів, координувати всі свої дії, пропонувати покупцям цінні товари та послуги і прагнути до досягнення поставлених цілей.

Список літератури

1. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия. / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С.47-69.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 453 с.
3. Парамонова Т. Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли: учебное пособие / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. — М.: КНОРУС, 2013. — 120 с.
4. Буднікевич І.М., Черданцева І.Г., Клипач А.Я. Регіональний продовольчий ринок в кризовий період: аналіз споживчої поведінки / І.М. Буднікевич, І.М. Черданцева, А.Я. Клипач // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 30. У 3-х частинах. Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2015. – №39. – Ч.2. – С. 155-158.
5. Управление розничным маркетингом / Под ред. Д. Гилберта. [пер. с англ.] – М. ИНФРА-М, 2010. – XVI. – С. 363.

РОЗДІЛ V СИСТЕМА ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ТА РУМУНІЇ: СПІЛЬНІ ТА ВІДМІННІ РИСИ

СБЛИЖЕНИЕ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕЛЕВАНТНОСТИ ИСТОРИЧЕСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Анна Владимировна Верига

д.э.н., доцент,

*Донбасская государственная машиностроительная академия,
г. Краматорск, Украина*

The connection between establishing of accounting systems and development of economy and society in general was revealed. Change of accounting paradigms and reasons that cause it were determined. Influencing factors were revealed and ways to ensure international relevance of financial statements were offered.

Учет универсален. Не зря его называют языком бизнеса, да и не только бизнеса. Подобно кровеносной системе организма, его данные формируют информационную систему экономики субъекта хозяйствования, отрасли, региона, государства, транснациональных структур. Многовековая история развития учета – это история появления и смены учетных парадигм. Реагируя на запросы времени, определяющие условия формирования и подачи информации, учет также менялся – эволюционно и революционно. На разных исторических этапах знаковыми событиями в учете стало использование счета (математики), появление денег, начало применения двойной записи, с триумфальным распространением которой учет развивался далее под влиянием трех парадигм: камеральной, униграфической и диграфической.

Современный учет выходит далеко за рамки оперирования информацией классического ретроспективного характера, балансируя между детерминированностью и вероятностью информационных систем, универсальностью и актуальностью, академичностью и креативностью, операциональностью и стратегичностью, ретроспективностью и перспективностью, одномерностью (финансовые показатели) и трехмерностью (также социальные и экологические) стандартов финансовой отчетности [1].

Несоответствия в исторической информации, в первую очередь, финансовых отчетов, сформированных на разной концептуальной основе, – МСФО, адаптированные к ним либо уникальные национальные стандарты, американские стандарты (US GAAP) – проявляются, прежде всего, в разных подходах к оценке и, как следствие, ограничениях в сопоставимости показателей, а также в разном их наборе и формате подачи. С целью обеспечения релевантности исторической финансовой информации, сближение разных учетных систем в соответствии с общеметодологическими принципами может проходить тремя путями: унификации, стандартизации, гармонизации, а также посредством использования системы национальных счетов.

На международном уровне идея стандартизации учетных процедур реализуется в пределах унификации учета. Сущность этого подхода, воплощаемого Международной федерацией бухгалтеров (МФБ), заключается в разработке унифицированного набора стандартов, которые применяются к любой ситуации в разных странах, в силу чего отпадает необходимость создания стандартов национальных. Однако проблемой является то, что сами международные стандарты недостаточно методологически наполнены, т.е. недостаточно опираются на базовые концепции, основополагающие допущения, суждения общего характера, ограничения и составляющие целесообразности и достоверности, качественные характеристики информации [2, с. 14]. Гармонизация учета, т.е. возможность

трансформации одних правил фиксации в другие, на наш взгляд, наиболее перспективна, вынося проблемы на международную арену, и направляя процесс обмена экономической информацией таким образом, чтобы обеспечить для ее пользователей возможность создания единого подхода к устранению несоответствий (рис.).

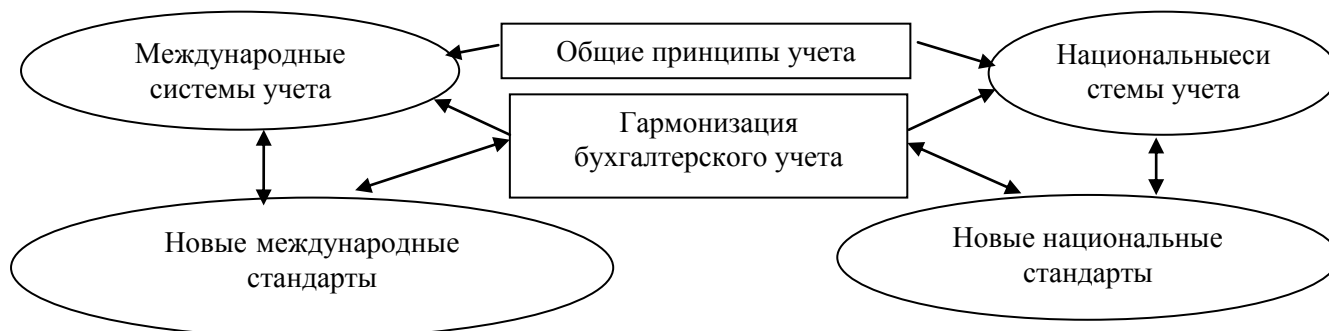


Рис. 1. Роль гармонизации бухгалтерского учета в развитии учетных принципов (стандартов)

Гармонизация финансовой отчетности отечественных предприятий и, как следствие, повышение прозрачности их деятельности способствуют усилению конкурентных преимуществ, как на внутреннем рынке страны, так и в международном масштабе. Крупный бизнес и финансовый сектор уже давно ведут учет и формируют отчетность по МСФО, для остальных гармонизация и унификация финансовой отчетности возможна посредством процесса трансформации. Сложность и количество трансформационных процедур зависит от степени расхождений входных и конечных параметров, предопределяемой несоответствием П(С)БУ и МСФО. Следует отметить, что процесс трансформации является одним из способов имплементации, то есть включения международных норм в национальную систему.

Формирование системы учета в отдельно взятой стране происходит в среде и под воздействием экономических, политических, правовых и культурных факторов. МФБ обозначила трудности, связанные с принятием международных стандартов, среди которых названы: мотивация, масштаб, регулирование, культура и менталитет, языковой барьер и необходимость перевода, доступность содержания, сложность и структура, уровень образования. К перечисленному, по нашему мнению, следует добавить факторы национальные: отсутствие связи между П(С)БУ и законами (кодексами), которые влияют на применение МСФО; существенные отличия между бухгалтерским финансовым и налоговым учетом; риск снижения релевантности исторической финансовой информации в связи с расширением сферы профессионального суждения, субъектом которого в контексте МСФО является не только бухгалтер, но и руководство субъекта хозяйствования; необходимость поиска источников финансирования. Однако, несмотря на трудности, сближение систем учета – объективное требование времени.

Список литературы

1. Яремко І. Й. Концепції і парадигми бухгалтерського обліку як система наукових основ теорії / І. Й. Яремко // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2010. – № 691. – С. 246–252.
2. Шигун М. М. Розвиток теорії та методології моделювання системи бухгалтерського обліку : автореф. дис.... доктора екон. наук : 08.00.09/ М. М. Шигун. – Державна академія статистики, обліку і аудиту, 2010. – 36 с.

СУЧАСНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Володимир Валерійович Бонарев

асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

Describe the accounting system and information processing mechanism described it in the enterprise. Clearly apply a system of accounting at the company.

У науковому розумінні система – це сукупність взаємопов'язаних, взаємозалежних та взаємодіючих між собою частин, елементів, які утворюють єдине ціле і кожен з яких робить свій внесок до характеристики цілого [1].

Значний внесок у дослідження сучасного стану й тенденцій розвитку обліку в Україні зробили вітчизняні учені: М. Т. Білуха, В. І. Валуєв, З. В. Гуцайлюк, З. В. Задорожний, Я. Д. Крупка, Л. В. Нападовська, В. В. Сопко, М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко, В. О. Шевчук та ін.

Для системи обліку найважливішим елементом функціонування слугує механізм переробки даних та отримання на її основі інформації. Облік як складна гіперсистема з підсистемами фінансового, управлінського і стратегічного обліку ставить за мету не лише відображення активів підприємства, власного капіталу, зобов'язань, фактів господарської діяльності і фінансових результатів підприємства в системі рахунків, оскільки це стосується підсистеми фінансового обліку, а й адресно забезпечує користувачів різних груп інформацією, що допомагає приймати їм більш обґрунтовані рішення, що підвищує ефективність управління, стратегічного планування, нормування, контролю та прийняття рішень, а отже примножує капітал [3; 4]. Вона дозволяє здійснювати порівняння планових і фактичних значень підконтрольних показників з метою виявлення причин і наслідків цих відхилень і всебічне обґрунтування процесів прийняття та контролю реалізації управлінських рішень на всіх рівнях організаційно-функціональної структури підприємства [2]. Складність системи обліку виявляється в тому, що вона містить різні підсистеми для обробки даних про минулі події (фінансовий облік), події в реальному масштабі часу (управлінський облік), майбутні події (стратегічний облік чи контролінг), які дають інформацію для різних рівнів управління; зв'язки системи із зовнішнім середовищем (отримання на вході даних про факти господарської діяльності та надання на виході інформації для користувачів).

Схематично систему обліку подано на рис. 1

Рис. 1 показує, що *інформація з фінансового обліку передається до управлінського обліку* та призначається для контролю господарської діяльності й прийняття управлінських рішень. Інакше кажучи, отримана інформація дає змогу здійснювати контроль поточної діяльності підприємства загалом і його структурних підрозділів зокрема, оптимізацію використання ресурсів, визначення ефективності виробництва, розробку тактики, управління та планування й ін. *Інформація, що передається з управлінського до фінансового обліку* полягає у переробці окремих даних про витрати виробництва і калькулювання собівартості продукції та, відповідно, в її кваліфікованій обробці. Така інформація допоможе простежити групування витрат за видами продукції, процесами, стадіями виробництва і сферами відповідальності та результати діяльності підприємства за видами продукції й сферами діяльності.

Інформація фінансового обліку використовується у стратегічному обліку для здійснення фінансового аналізу підприємства, тобто своєчасного виявлення і ліквідації недоліків у фінансовій діяльності та пошуку резервів покращення фінансового стану й платоспроможності підприємства. Водночас *для стратегічного обліку передається з управлінського обліку інформація* про діяльність підприємства і зовнішнє середовище,

оскільки ця інформація має важливе значення для передбачення стратегії та розвитку підприємства.

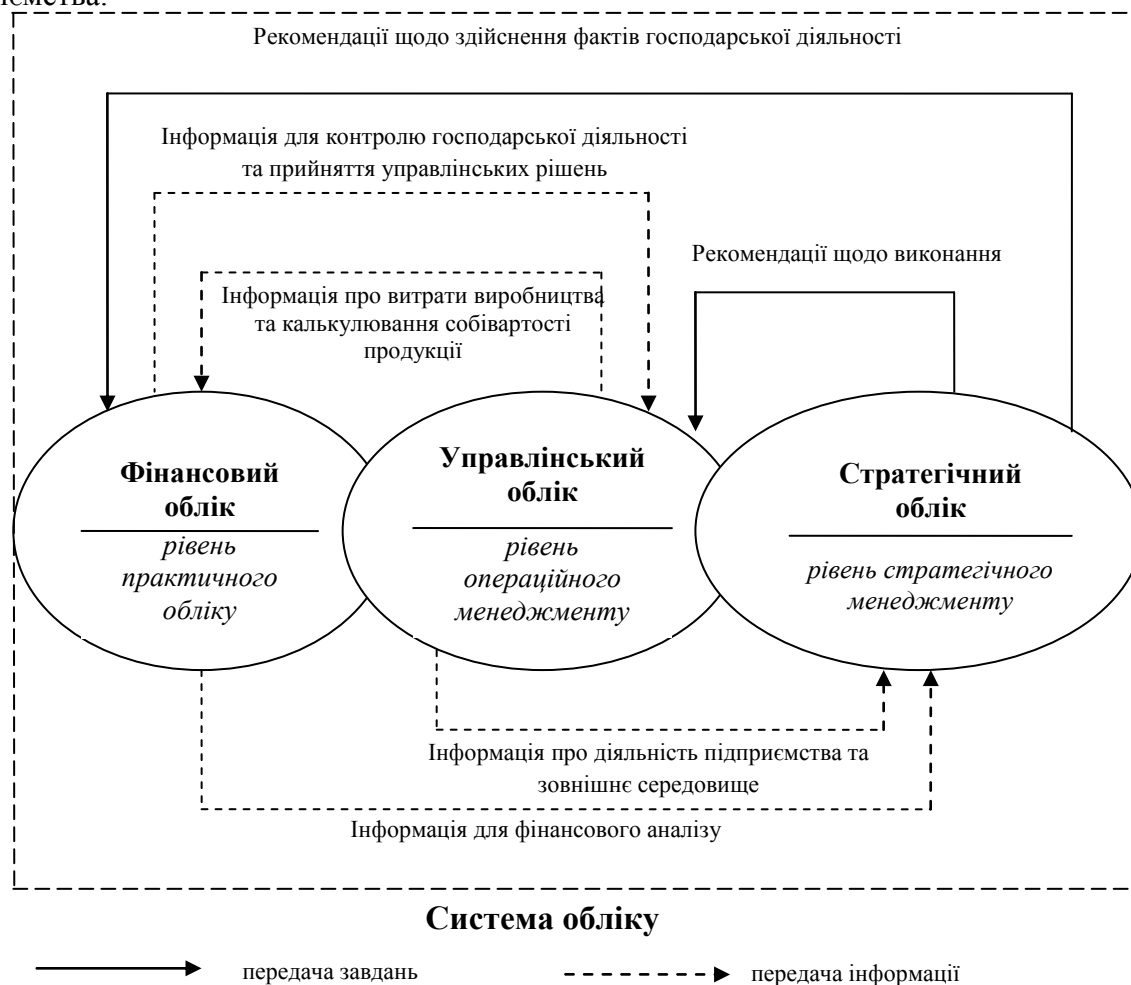


Рис. 1. Складові системи обліку на підприємстві

Інформація зі стратегічного обліку до фінансового й управлінського обліку надходить у вигляді рекомендацій, тобто до фінансового обліку – рекомендації щодо здійснення фактів господарської діяльності (щодо здійснення того чи іншого факту), а до управлінського обліку – рекомендації щодо виконання (тобто щодо виконання рекомендацій, наказів для здійснення ефективного управління діяльністю підприємства).

Також система управлінського обліку містить дві взаємопов'язані підсистеми: система обліку витрат та система управління витратами.

Отже, в системі обліку відбувається своєрідна циклічність інформації. Інформація стратегічного обліку потрібна для адміністративного рівня (директорат), фінансового обліку – для середнього рівня, так званого рівня тактичного обліку, а управлінського обліку – для операційного рівня (менеджмент).

Список літератури

1. Завадський Й. С. Економічний словник / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.].
2. Мошковська О.А. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку / О.А.Мошковська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №12(138). – С.151-159
3. Нападівська Л.В. Управлінський облік: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В. Нападівська. – К.: Книга, 2004. – 544с.
4. Пушкар М. С. Розробка системи обліку : [Навчальний посібник] / Пушкар М. С. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 198 с.

СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Тетяна Миколаївна Ковальчук

д.е.н., професор,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The place of situational analysis in the system of management is investigated. The methodological principles of the system of analytical supporting effective management of the situation is substantiated.

Управління підприємством як відкритою соціально-економічною системою в умовах високої динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища ускладнюється появою проблемних ситуацій, які часто переростають у кризові. Різні ситуації, які виникають у складній системі вимагають різних підходів до їх вирішення, що обмежує можливості вироблення типових управлінських рішень. Найбільш ефективним шляхом вирішення цієї проблеми є запровадження ситуаційного підходу до управління. Він містить «елементи аналізу» і дозволяє поряд з цілісним баченням і повним уявленням про об'єкт управління та його функціонування «здійснити ефективне управління конкретною ситуацією» і «приймати адекватне їй рішення» [1, с.112]. Отже, створення системи управління, яка здатна була б оперативно реагувати на зміни ситуацій, розробити своєчасні заходи щодо їх попередження, потребує реалізації її аналітичної функції та можливостей ситуаційного аналізу. Він має забезпечити, виходячи із глибокого пізнання ситуації та її динаміки, підготовку множини альтернатив для прийняття рішення, вибір найдоцільнішої лінії поведінки із багатьох варіантів, вироблення ефективних управлінських рішень, які дадуть максимальний ефект в конкретній ситуації та розробку системи заходів, спрямованих на пошук шляхів попередження кризових ситуацій. Проте, незважаючи на значимість і результативність ситуаційного аналізу, до сьогодні не визначені сфери його застосування (найбільш досліджені питання використання аналізу для пізнання постійних ситуацій у довгостроковому плануванні та прийнятті стратегічних рішень); не обґрунтовано місце ситуаційного аналізу в управлінні з позиції функції управління; не сформовані його теоретико-методологічні засади; не обґрунтовано структурних компонентів; не вироблено єдиних методологічних підходів до аналізу (при реалізації своєї функціональної ролі аналіз не завжди ґрунтується на системному підході); не вирішеними залишаються проблеми його організації, і тому він не знайшов застосування на практиці.

Згідно з ситуаційною теорією підприємства, в процесі аналізу розглядаються як відкриті системи, що активно взаємодіють із зовнішнім оточенням, де відбуваються складні взаємозв'язки та взаємозумовленості елементів системи між собою, та з елементами зовнішнього оточення, а результатом цих взаємодій є ситуації. Отже, між взаємозалежними елементами системи існують стійкі та суттєві причинно-наслідкові зв'язки. У зв'язку з тим, що виникнення кожної ситуації у цій складній динамічній системі зумовлене різними елементами, зв'язками між ними, які мають місце в даний час, але залежать від минулих подій і розвиваються в часі та просторі, кожна ситуація, в яку потрапила система – частка (результат) його функціонування. Об'єктивний процес формування якісно нової системи (ситуації) на основі зміни причинно-наслідкових зв'язків веде до швидкого наростання ентропії в системі саме внаслідок відсутності аналітичного пізнання закономірностей їх системного прояву та переплетіння і впливу на досягнення цілей. Отже, системний підхід, розвитком якого є ситуаційний, дозволяє визначити єдність взаємодіючих частин системи, які створили ситуацію, а ситуаційний підхід – сформулювати адекватну систему управління ситуацією. При виробленні управлінських рішень відносно будь-якої ситуації потрібно дослідити її вплив на досягнення цілей і результати діяльності підприємства, тобто на систему загалом. Система рішень повинна забезпечити проведення відповідних змін, які дозволять прилаштувати систему до ситуації, що склалася. Тому, ситуаційний і системний аналіз тісно переплітаються. Вище зазначене є важливим підґрунтям для формування теоретико-методологічних засад ситуаційного аналізу.

Спираючись на об'єктивну необхідність аналізу в ситуаційному управлінні, нами

зроблено висновок, що ситуаційний аналіз – системне неперервне дослідження спрямоване на діагностику симптомів небезпечних ситуацій, всебічну їх оцінку під дією системи об'єктивних і суб'єктивних факторів, пошук обґрунтованих цілеспрямованих дій щодо усунення негативних наслідків від впливу ситуації тепер і в майбутньому та вироблення управлінських впливів по переведенню системи в потрібне русло.

Отже, ситуаційний аналіз необхідно розглядати як системне дослідження, що дозволяє на основі причинно-наслідкової логіки розвитку об'єкта своєчасно діагностувати ознаки невідповідності регламентованому рівню (проблемні ситуації), ідентифікувати та інтерпретувати їх; у кількісному та якісному вимірюванні будувати ідеалізований об'єкт (модель), який є аналогом того або іншого фрагмента дійсності, відображає реальні взаємозв'язки між факторами, що утворюють ситуацію; кількісно вимірювати вплив факторів на ситуацію, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки між змінами небезпечних факторів і системою, виявляти зміни системи від негативного впливу ситуації тепер і в майбутньому; виробляти ефективні рішення по кожній ситуації.

Методологічні засади ситуаційного аналізу трансформуються у діалектичний метод пізнання, який передбачає системний розгляд досліджуваного об'єкта у різнобічних зв'язках, взаємодії, безперервному русі та змінах. З огляду на те, що ситуаційний аналіз має неперервний характер, максимально наближений до стану, в якому в даний момент знаходиться система (підприємство), його методологія має слідувати за логікою об'єкта дослідження. Враховуючи вище викладене та виходячи з логіки та методології наукового пізнання, що трактується як цілеспрямована пізнавальна діяльність і складається з таких елементів – предмет пізнання, способи пізнання, цілеспрямована пізнавальна діяльність спеціально підготовлених суб'єктів і результатів пізнання, головними структурними компонентами методології ситуаційного аналізу можна вважати: об'єкти, систему показників, фактори впливу на об'єкт дослідження, періодичність здійснення аналітичних оцінок, методи дослідження, суб'єкти, джерела вхідної та вихідної інформації.

З огляду на те, що кожна ситуація в певній мірі нова, внутрішньо неструктурована, зумовлена невідомими факторами, кожен із яких в різних умовах може по-різному впливати на ситуацію, аналітик позбавлений можливості діяти за наперед розробленим сценарієм (програмою, методикою аналізу ситуації). Вибір методів аналізу визначається конкретною ситуацією. Найефективнішим методом у конкретній ситуації є метод, який найбільш відповідає даній ситуації, максимально адаптований до неї [2, с.282]. Отже, методика ситуаційного аналізу має бути гнучкою, адаптованою до ситуації. Вирішення ситуацій в деталях завчасно передбачити не можна. Тут потрібно користуватися ймовірнісним підходом, який пропонує прогнозування можливих наслідків і присвоєння їм ймовірностей, та широкого використання моделювання неформальних, слабоструктурованих процесів, невизначеностей – теорії нечітких множин, моделей діагностики проблемних ситуацій, моделей розпізнавання ситуацій, моделей ідентифікації ситуацій; методів та прийомів системного аналізу, виходячи з його принципів та дерева функцій [3, с.62-75], методів якісного та кількісного оцінювання систем [3, с. 109-167] тощо.

Отже, при формуванні методологічного забезпечення аналізу як функції ситуаційного управління потрібно враховувати особливості унікального об'єкта – ситуації, що склалася у складній системі. Необхідно уникати намагання зробити методики цього виду аналізу універсальними. Обґрунтування структурних компонентів ситуаційного аналізу дозволить розробити адаптивні методики, здатні діагностувати та глибоко пізнати кожен ситуацію, виробити ефективні рішення відповідно до ситуації, що склалася.

Список літератури

1. Левашов В. Устойчивое развитие общества: парадигмы, модели, стратегия / В. Левашов. – М.: Академия, 2001. – С. 112.
2. Райзберг Б.А., Фатхудинов Р.А. Управление экономикой. / Б.А. Райзберг, Р.А.Фатхудинов. – М.: ЗАО Бизнес школа «Интел – Синтез», 1998. – 784с.
3. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 368 с.

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ БАГАТОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ, ЇЇ ІНФОРМАЦІЙНА ВІДПОВІДНІСТЬ СУЧАСНИМ ЄВРОПЕЙСЬКИМ ВИМОГАМ

Степан Андрійович Кошкарів

к.е.н., доцент,

Чернівецький кооперативний економіко-правовий коледж,

м. Чернівці, Україна

More than 120 countries use the International Financial Reporting Standards (IFRS) and the International Accounting Standards (IAS). The Association Agreement between Ukraine and the EU obliges Ukraine to Eurokonvergentsii accounting. Since 2012, for some entities have been introduced compulsory, but for others - is that self-application of IFRS and INBO. This trend coincides with the imperative necessity of the consumer cooperation of Ukraine to reform its information system as a key component of its promises more effective management, successful implementation of the controlling. Post this reform is offered with the introduction of MSFZ and IAS.

Імплементация Угоди про асоціацію України з ЄС передбачає, зокрема, зону вільної торгівлі, усунення торговельних бар'єрів, інтеграцію України до внутрішнього ринку ЄС.

Формальна приналежність до міжнародних кооперативних організацій спонукає і зобов'язує споживчу кооперацію до внутрішніх реформ на шляху до євроінтеграції. У споживчій кооперації України стала нагальною потреба у реформуванні на європейських засадах інформаційної системи як головної складової її ефективного менеджменту, впровадження контролінгу.

Управління кооперативним господарством характеризується специфічними рисами, не притаманними ні державним, ні комунальним, ні приватним суб'єктам господарювання. Специфіка кооперативного сектору економіки розглянута автором у [1, 2].

На сьогодні основним інформаційним інтерфейсом між елементами системи у багаторівневій структурі споживчої кооперації України є звітність. Сільське споживче товариство відповідно до статуту «... веде бухгалтерський та податковий облік результатів діяльності... Зведена фінансова, статистична та інша звітність подається споживспілці, членом якої воно є» [3, с. 61].

Обсяг і склад інформації, яка передається у системі між рівнями управління, має яскраво виражену тенденцію до зменшення, спрощення, ліквідації оперативності. Починаючи з 1990 року показники діяльності системи споживчої кооперації України теж мають негативну тенденцію.

Інформаційний «голод» підсистем системи управління споживчою кооперацією призводить до їх неефективності, неоперативності, до негативних наслідків, одним із яких є (може бути) регрес об'ємних показників. Тобто, побудова сучасного інформаційного поля у системі споживчої кооперації України на засадах європейського та світового досвіду може і повинна бути ефективним ресурсом її розвитку.

На наш погляд, юридичною основою запровадження сучасного кооперативного інформаційного управлінського поля є статутна норма, згідно з якою низові рівні делегують вищим певні повноваження і функції за окремим договором. Типовий договір передбачає подання правлінню споживспілки довідкових інформаційних матеріалів, що не є елементами звітності, але необхідних для більш глибокого вивчення фінансово-економічного стану в галузях діяльності і спільного опрацювання пропозицій і заходів, спрямованих на удосконалення системи управління і підвищення ефективності господарювання [3, с. 157].

Організаційною основою запровадження сучасного інформаційного управлінського поля є відкритість кооперативної системи, членство у міжнародних кооперативних та бізнесових організаціях. Перевагою МСФЗ, МСБО вважаємо можливість будувати систему обліку та обирати склад статей звітності з урахуванням потреб і особливостей своєї діяльності.

Закон про бухгалтерський облік [9], нормативні акти Кабінету Міністрів України вводять обов'язковість застосування МСФЗ, зокрема, для публічних акціонерних товариств, кредитних спілок тощо. З проведеного автором порівняльного економічного аналізу законодавства про кооперацію та про акціонерні товариства [2] можемо зробити висновок про можливість та необхідність законодавчого затвердження застосування МСФЗ на урядовому рівні чи на рівні Укоопспілки (Укркоопспілки). На користь даної пропозиції свідчить також світова практика про поширення застосування МСФЗ на підприємствах суспільного інтересу, до яких, безумовно, належать кооперативні підприємства та організації (колективна форма господарювання задля інтересів пайовиків і громади).

Економічною основою запровадження сучасного кооперативного інформаційного управлінського поля є системність кооперації. Відповідно до статті 111 Господарського кодексу, споживча кооперація в Україні - система самоврядних організацій громадян, а також підприємств та установ цих організацій [10]. За словником, «спілка – тісне єднання, зв'язок» [11]. А також: «Система – це комплекс взаємопов'язаних елементів, що утворюють цілісність» [12, с.38].

Функції окремих елементів породжують нові властивості (можуть породжувати), коли вони є у структурі єдиної системи. Функції елементів та у цілому системи реалізуються у часі через процеси, складовими яких є операції з матеріальними, фінансовими, людськими, інформаційними та іншими ресурсами. Домінуючу роль виконують інформаційні потоки, які не тільки супроводжують всі інші, характеризують стани системи і відношення (зв'язки) між елементами у часі, а й мають потенціал для активізації, розвитку системи.

Науково-технологічною основою запровадження сучасного кооперативного інформаційного управлінського поля є ІТ-технології, які впроваджуються у споживчій кооперації та є основою застосування сучасних ефективних методів системного управління.

Виходячи з теорії системного управління, споживча кооперація – це система: соціально-економічна (самоврядна організація громадян, які на основі добровільності членства, майнової участі та взаємодопомоги об'єднуються для спільної господарської діяльності з метою колективного організованого забезпечення своїх економічних і соціальних інтересів [10], сприяє соціальному і культурному розвитку села, народних промислів і ремесел [13]); активна (цілеспрямована); відкрита (розвивається); складна, багаторівнева, багатогалузева; емерджентна, синергічна (наявність більших і ефективніших властивостей, ніж у окремих елементів множини); формалізована (законодавчо затверджена) тощо.

Споживча кооперація розвивається. Інформаційні потоки ж залишаються незмінними, що спотворює інформаційну модель, не задіює інформаційний ресурс (процеси – постійні, інформаційні потоки – перервні, окремі з них відсутні, не підтримують зворотній зв'язок по вертикалі) тощо. Без запровадження прогресивних комп'ютерних відкритих інформаційних систем неможливе результативне стимулювання бізнес-процесів, запровадження нових систем (підсистем) менеджменту, контролінгу.

Отже, підприємства й організації споживчої кооперації мають потребу, можливість і необхідність застосування МСФЗ, МСБО як обов'язкових складових економічного розвитку кооперативного механізму через використання їх інформаційного потенціалу. Це дасть можливість зняти всі обмеження на формування необхідного інформаційного поля й інтегруватись услід за господарськими процесами в єдине русло європейської економіки.

Вважаємо, що наступним еволюційним кроком має бути застосування дієвих методів системного аналізу (наприклад, об'єктно-орієнтовного моделювання, імітаційного моделювання, методів швидкої розробки застосування) і системного управління з логічною зміною вимог до інформаційного поля та їх реалізація із застосуванням ІТ-технологій.

Список літератури

1. Кошкарів С. А. Економічний аналіз основних ознак чинного кооперативного законодавства / С. А. Кошкарів // Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. - Вип. 557-558. – Серія: Економіка. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т., 2011. – 188 с., с. 69 - 75.

2. Кошкарів С.А., Кошкарів В.С. Основні ознаки «кооперативного» та «акціонерного» законодавства України: порівняльний аспект / С.А. Кошкарів, В. С. Кошкарів // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 38. – 342 с., с. 94 - 97.
3. Довідник інструктора організаційно-кооперативної роботи. – К. : Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2007. – 432 с.
4. Про обсяг, форми і терміни подання річної фінансової і статистичної звітності. Постанова Правління Укоопспілки від 13.12.2003 р. № 400 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://cons.ragus.ua/>.
5. Про обсяг, форми і терміни подання річної фінансової і статистичної звітності. Постанова Правління Укоопспілки від 17.12.2008 р. № 321 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://cons.ragus.ua/>.
6. Про внутрішню звітність. Постанова Правління Укоопспілки від 28.12.2011 р. №478 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>.
7. Про спеціалізовану статистичну звітність. Постанова Правління Укоопспілки від 10.02.2015 р. № 1 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>.
8. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій споживчої кооперації України за 1990-2014 роки // Офіційний сайт Укркоопспілки // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.coop.com.ua/ua/content/virobnictvo>.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 року № 996 – ХІУ (редакція від 30.09.2015р.) // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/>.
10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (редакція станом на 01.04.2016 р.) // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/>.
11. Словник української мови // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ukrlit.org/slovnuk/slovnuk_ukrainskoi_movy_v_11_tomakh.
12. Катренко А.В.. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації / А.В. Катренко. - Львів: «Новий світ-2000». – 424 с.
13. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992 р. № 2265-ХІІ (редакція від 09.12.2012 р.) // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ САНАЦІЙНОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Алла Анатоліївна Михалків

к.е.н., асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

Audit of sanation is a tool for reducing information risk for investors, creditors and other persons who intend to participate in the financial sanation of the enterprise. As a result of the audit curative auditor expresses an opinion on whether or not the entity curative capacity and the efficiency and expected performance planned sanation measures.

Для визначення рівня фінансово-господарської діяльності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі, і прийняття рішення про необхідність і визначення джерел фінансування санації проводиться санаційний аудит.

Проведення санаційного аудиту та раціональне використання прийнятих на його основі рішень на сьогодні вкрай необхідне та нагальне для вітчизняних підприємств, що повинно стати невід'ємною складовою їх системи антикризового управління.

У вітчизняній науково-практичній літературі поняттю “санаційний аудит” досі приділялося дуже мало уваги, оскільки здебільшого економісти не вбачали істотної різниці між звичайним аудитом та аудитом, здійснюваним на підприємствах, що перебувають у фінансовій кризі.

На відміну від звичайного аудиту, санаційний аудит спрямований не на перевірку достовірності фінансово-господарської діяльності підприємства, а на розробку та реалізацію плану санації, оцінку даних фінансового аналізу, виявлення причин фінансових утруднень,

можливостей поліпшення використання фінансових ресурсів, прискорення обороту засобів і зміцнення фінансового становища.

З прийняттям Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, яким передбачена можливість досудової санації, а також санації підприємства і укладання мирової угоди під час провадження справи про банкрутство, питання проведення саме санаційного аудиту підприємств набуває надзвичайної актуальності. Адже рішення санаторів, кредиторів, господарського суду щодо застосування процедури санації чи мирової угоди істотно залежить від висновків санаційного аудиту досліджуваного підприємства [1].

Поняття «санаційний аудит» у Міжнародних стандартах аудиту не застосовується, проте, дослідивши принципи класифікації аудиторських послуг, санаційний аудит доцільно віднести до завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, для яких характерний обмежений рівень впевненості [2,с.19]. Особливої уваги заслуговує Міжнародний стандарт аудиту 570 «Безперервність», який визначає дії аудитора щодо прогнозування та оцінки здатності суб'єкта господарювання безперервно продовжувати діяльність [2,с.583–600]. Положення цього стандарту можуть бути застосовані для оцінки дієвості санаційних заходів.

Головною метою санаційного аудиту є виявлення фінансового стану підприємства та розробка рекомендацій по його покращенню.

Аудит діяльності підприємства у процедурі санації – окремий напрямок діяльності аудиторських фірм, оскільки він має певні особливості, а саме:

- експертиза діяльності проводиться на підприємстві, яке перебуває у фінансовій кризі, тому метою аудиту є, по-перше, встановлення ознак банкрутства підприємства (ознаки реального, фіктивного чи зумисного банкрутства), по-друге оцінити санаційну спроможність підприємства, по-третє визначити реальні причини розвитку кризи на підприємстві.

- санаційний аудит має бути тільки зовнішнім, оскільки проводиться на вимогу господарського суду або потенційних санаторів, які повинні бути впевнені у достовірності інформації щодо боржника.

У результаті проведення санаційного аудиту мають бути висвітлені такі аспекти:

- ✓ повнота та достовірність представлених підприємством-боржником даних щодо його фінансового-майнового стану;
- ✓ реальні причини розвитку кризи на підприємстві;
- ✓ можливості відновлення фінансової стійкості підприємства та розрахунку з кредиторами;
- ✓ реалістичність концепції санації;
- ✓ обґрунтованість та раціональність системи обраних санаційних заходів [3].

За результатами санаційного аудиту аудитор висловлює думку про наявність чи відсутність санаційної спроможності суб'єкта господарювання та про дієвість і очікувану ефективність запланованих санаційних заходів. Отже, санаційний аудит є важливою складовою механізму фінансового оздоровлення підприємства. Він забезпечує зниження ризику до прийняттого рівня для зацікавлених у санації інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних установ. Досягнення належної якості санаційного аудиту та достовірності його результатів вимагає постійного розвитку теоретичного обґрунтування засад його здійснення і удосконалення його організаційно-методичного забезпечення.

Список літератури

1.Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : закон України від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ (зі змінами та доповненнями від 14.05.2015 р.).– Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.

2.Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Ч. 1 ; пер. з англ. О.Л. Ольховікова та ін. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України, 2014. – 978 с.

3.Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту). / За ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К. : Центр навч. л-ри, 2012. – 540 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ

Марина Миколаївна Танасієва

асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

Considered some theoretical and methodological aspects of the economic analysis of environmental activity. Defined task efficiency analysis of the results of environmental activities, the essence of such categories as "environmental protection", "environmental measure", "environmental outcome." The use of index products nature capacity to assess the effectiveness of natural resources in production.

Важливим елементом економічного аналізу природоохоронної діяльності повинен стати аналіз результатів роботи з поліпшення використання природних ресурсів та якості навколишнього середовища, оскільки, з одного боку вони характеризують досягнутий рівень природоохоронної діяльності, а з іншого – саме за даними результатами визначається екологічний ефект від витрат на охорону навколишнього середовища.

Завданнями аналізу ефективності результатів природоохоронної діяльності є: оцінка виконання плану по відповідним показникам; вивчення факторів, які впливають на досягнуті результати; визначення відповідних досягнутих результатів наявним нормам допустимого забруднення компонентів навколишнього середовища і середньогалузевим нормам використання природних ресурсів; оцінка наявного організаційно-технічного рівня природоохоронної діяльності і запланованих природоохоронних заходів за даними, одержаними при аналізі результатів діяльності по покращенню використання природних ресурсів; вибір природоохоронних заходів, застосування яких буде сприяти подальшому покращенню результатів природоохоронної діяльності.

Вважаємо за доцільне з'ясувати сутність понять «природоохоронна діяльність» і «природоохоронний захід» з метою аналізу їх ефективності. Природоохоронна діяльність охоплює різні методи, форми і способи, засоби її здійснення. Аналіз джерел даних проблем показав, що деякими авторами терміни «природоохоронна діяльність» і «природоохоронний захід» ототожнюються, а іншими – розрізняються. Ми згодні з думкою, що «природоохоронна діяльність» більш містке поняття, ніж «природоохоронний захід».

Природоохоронна діяльність, на думку Л.Н. Дмитрієвої: «включає такі форми, як природоохоронні та природовідновлюючі заходи. Під природовідновлюючим заходом розуміється сукупність (комплекс) дій, спрямованих на ліквідацію наслідків забруднення водних ресурсів, повітряного басейну і земельних ресурсів. Природоохоронна діяльність підприємств має бути спрямована на досягнення отримання максимального соціально-економічного ефекту від поліпшення стану довкілля, раціонального використання матеріальних ресурсів, комплексної переробки і економії природних ресурсів» [2, с.115].

Природоохоронні заходи доцільно групувати за видами: видалення і нейтралізація твердих відходів; охорона від забруднення води і водойм, їх раціональне використання; очищення повітря й охорона повітряного басейну; зниження рівня шуму; охорона від забруднення, рекультивация та раціональне використання земельних ділянок і лісів [1, с.9].

Ефективність та результативність природоохоронної діяльності визначається із найрізноманітніших позицій, починаючи з оцінки і аналізу доходу від застосування природоохоронних заходів і закінчуючи оцінкою запобігання збитку. Дохід від застосування природоохоронних заходів є ідентифікатором їх результативності. Його ріст може бути досягнутий як за рахунок збільшення виходу продукції з утилізованих відходів, робіт і послуг, що виконуються по утилізації та повторній переробці безповоротних відходів інших підприємств, так і за рахунок економії по зниженню витрат основного виду діяльності (зменшення матеріаломісткості та енергомісткості, економічних зобов'язань і т.д.).

Зауважимо, що значну частину показників оцінки ефективності результатів діяльності підприємств доцільно використовувати і в аналізі результатів природоохоронної діяльності. Одним з актуальних є показник природомісткості виготовленої продукції. *Природомісткість* – це показник, який розраховується відношенням обсягів природних ресурсів і кінцевої продукції, що виготовляється на її основі. Розмір природомісткості залежить від ефективності використання природних ресурсів по всій «лінії», яка об'єднує первинні природні ресурси і безпосередньо кінцеві стадії технологічних процесів, пов'язаних з переробкою природної сировини. Виділяють два рівні показників природомісткості: макрорівень – рівень усієї економіки, і продуктовий, або галузевий рівень. І, звичайно, мікрорівень – рівень підприємств, установ, організацій [3, с.394].

Отже, економічний аналіз природоохоронної діяльності на підприємствах дозволить: визначати, планувати, нормувати, контролювати й аналізувати природоохоронні витрати підприємства; створити умови для порівняння основної та природоохоронної діяльності при їх оцінці та стимулюванні; вивчати фінансові результати від природоохоронної діяльності і визначати їх вплив на ефективність підприємства та ціну продукції в основних видах діяльності, які найбільше забруднюють навколишнє природне середовище; визначити ефективність природоохоронної діяльності та витрат на неї, а також оцінити економічний збиток, що завдає суспільству забруднення навколишнього природного середовища; оцінити вплив природоохоронної діяльності та витрат на неї на формування кінцевих показників господарської діяльності підприємства.

Список літератури

1. Демина Т. А. Учет и анализ затрат предприятий на природоохранную деятельность. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 112 с.
2. Дмитриева, Л.Н. Учет отходов целлюлозно-бумажного производства (на примере предприятий Карельской АССР): дис... канд. экон. наук: 08.00.12/Л.Н. Дмитриева. - Л., 1989. - 186 с.
3. Гирусова Э.В. Экология и экономика природопользования: Учебник для вузов./ Под ред. проф. Э.В. Гирусова, проф. В.Н. Лопатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2003. – 519 с.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ КАПІТАЛУ

Ольга Богданівна Худик
аспірант,

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці, Україна*

The article is devoted to substantiation of theoretical principles of the strategic financial analysis of capital. System of indexes is proved, based on the needs of the strategic financial analysis.

В умовах динамічності та мінливості зовнішнього середовища, зростання рівня невизначеності та ризику, загострення конкуренції фінансове благополуччя й ефективність діяльності підприємства переважно визначається розміром і структурою його капіталу. Капітал – це складна економічна категорія, її дослідження потребує запровадження системного комплексного підходу до обґрунтування методики стратегічного фінансового аналізу як методологічної бази розробки фінансової стратегії управління капіталом.

Проблеми стратегічного фінансового аналізу капіталу розглянуто в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема І. О. Бланка [1], Т.М. Ковальчук [2], Є. М. Сича [3]. Проте залишається невирішеною проблема методичних засад стратегічного фінансового аналізу капіталу, не досягнуто консенсусу щодо побудови системи його показників.

Оскільки в науковій літературі існують різні підходи до визначення сутності капіталу підприємства (з погляду фінансового менеджменту, бухгалтерського обліку, юридичного,

вартісного підходів), вчені-економісти пропонують різноманітні методики стратегічного фінансового аналізу капіталу:

- методика, спрямована на дослідження структури капіталу підприємства з позиції джерел фінансування господарських засобів, що передбачає визначення динаміки співвідношень між їх групами та дозволяє оцінити рівень фінансового ризику. Даний підхід передбачає розрахунок абсолютних і відносних показників фінансової стійкості;

- методика оцінки середньозваженої вартості капіталу підприємства та вартості окремих його складових;

- методика визначення ефективності використання капіталу підприємства, виходячи з його рентабельності та оборотності;

- методика обґрунтування оптимального співвідношення між окремими складовими господарських засобів і джерел їх фінансування (базується на виборі політики фінансування активів, оцінці показників ліквідності та платоспроможності, порівнянні окремих складових капіталу підприємства з розміром оборотних і необоротних активів).

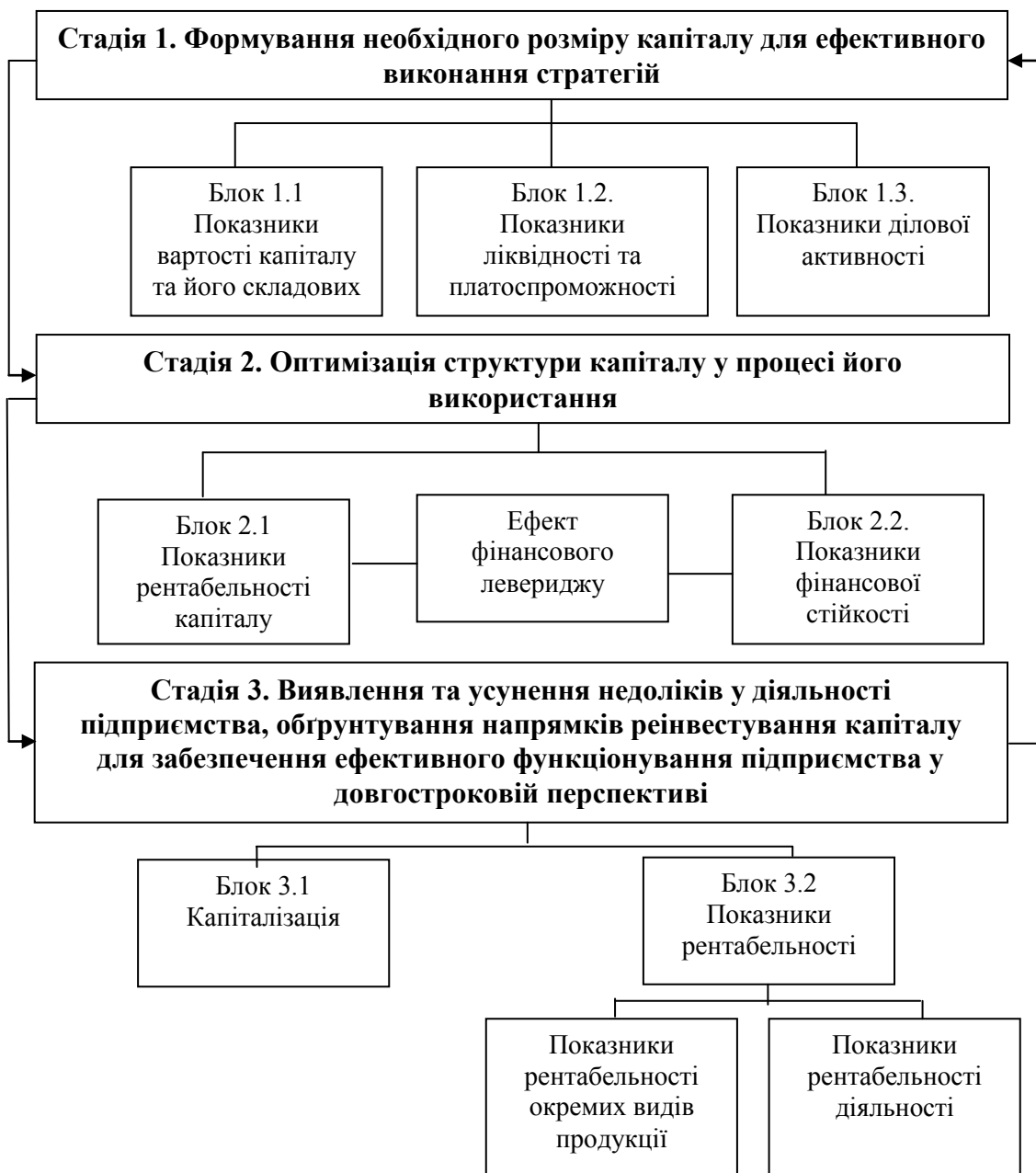


Рис. 1. Блок-схема показників стратегічного фінансового аналізу залежно від стадій кругообігу капіталу

У процесі дослідження з'ясовано, що для всебічного дослідження капіталу використовується система показників, яка структурується на блоки (рис. 1).

Стратегічний фінансовий аналіз капіталу підприємства повинен бути безперервним процесом, охоплювати всі стадії кругообігу капіталу (формування необхідного розміру капіталу для ефективного виконання стратегій; оптимізація структури капіталу у процесі його використання; виявлення та усунення недоліків у діяльності підприємства, обґрунтування напрямків реінвестування капіталу для забезпечення ефективного функціонування підприємства у довгостроковій перспективі).

У процесі стратегічного фінансового аналізу комплексно й органічно взаємопов'язано розглядаються всі основні блоки показників, проте кінцева оцінка успішності розвитку підприємства буде орієнтуватися на показники, вибрані як ключові.

Список літератури

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.
2. Ковальчук Т. М. Стратегічний аналіз: навч. посібник / Т. М. Ковальчук. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 424 с.
3. Сич Є. М. Стратегічний аналіз: Навч.-метод. Посіб. / Є. М. Сич, О. В. Пилипенко, М. С. Стасишен. – К.: Каравела, 2010. – 304 с.

РОЗДІЛ VI

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ

ENVIRONMENTAL INPUT-OUTPUT ANALYSIS USING DEA METHODOLOGY

Andrii Verstiak

PhD., Associate professor,

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,

Chernivtsi, Ukraine

Over the last years, economic growth has been actively implemented in developing countries. For these countries, it is very important to provide the projects in economic systems that refer to the problems of the valuable estimation of eco-economic functions in environmental economics. These functions do not have physical forms, so they can not be taken into account in pricing forecast process. Such an aspect predetermines the necessity of the construction the methods of pricing including the ecological constituent. There is a huge amount of literature on economic development and environmental sustainability. The literature concerns problems of measuring and implementation of it in eco-economic and environmental policies. Thus there is now widespread interest in the use of Multi-Regional Input-Output Analysis for understanding global environmental problems [1, 2]. Previous international studies which have estimated final demand induced carbon emissions using IO tables include Cumberland (1966), Ayres and Kneese (1969), Bullard and Herendeen (1975), Griffin (1976) and others [3-7]. The problem of the forecasting of the prices in ecological economy can be realized on the basis of the linear input-output model of interagency environmental and economic balance, reflecting the simultaneous operation of activities: main (the branches of material production) and secondary (the industry of destruction of pollutants). On this basis it is possible to realize the process of pricing in the environmental economics.

One of the variants of the direct Leontief-Ford model can be written as follows:

$$\begin{cases} x^{(1)} = A_{11}x^{(1)} + A_{12}x^{(2)} + y^{(1)} \\ x^{(2)} = A_{11}x^{(1)} + A_{12}x^{(2)} - y^{(2)}, \end{cases} \quad (1)$$

where $x^{(1)} \in \square_+^n$ – vector of total output of main production (\square_+^n – positive orthant of n -dimensional vector space);

$x^{(2)} \in \square_+^m$ – vector of total destroyed industrial contaminant (that total output vector of support sector);

$y^{(1)} \in \square_+^n$ – vector of final output;

$y^{(2)} \in \square_+^m$ – vector of undestroyed industrial contaminant;

$A_{11} = \left(a_{ij}^{(11)} \right)_{i,j=1}^n$ – the square matrix of spending of the good i for producing the good j in number $x_j^{(1)}$;

$A_{12} = \left(a_{is}^{(12)} \right)_{i,s=1}^{n,m}$ – the rectangular matrix of spending of the good i for destroying the contaminant s in number $x_s^{(2)}$;

$A_{21} = \left(a_{lj}^{(21)} \right)_{l,j=1}^{m,n}$ – the rectangular matrix of production of the contaminant l during the production process of the good $x_j^{(1)}$ in number j ;

$A_{22} = \left(a_{ls}^{(22)} \right)_{l,s=1}^m$ – the square matrix of production of the contaminant l during the destroying process of the contaminant s .

The components of above vectors and matrixes are positive because it reflects the real economic sense. The meaning of model (1) is obvious: the first equality – it is good's distribution of material production on the spending in the main and secondary activities and final output; the second equality – it is balanced interrelation that concerns pollutants and means that the amount of destroyed contaminants equals the difference between the amount of the all produced pollutants and undestroyed ones.

Similarly with the classical input-output model the formula (1) can be constructed on the base of appropriate scheme by "rows". The formula (1) is well investigated on the problem of existence of positive solution (so called problem of productivity) and its practical usage [8]. In our case it is interesting to consider the double natured variant of (1) that can be used for the prognostication of the prices.

We offer providing input-output analysis using DEA methodology. There are both desirable (good) and undesirable (bad) outputs and inputs may be present.

Note that in the conventional DEA models, e.g., the VRS envelopment models, it is assumed that outputs should be increased and the inputs should be decreased to improve the performance or to reach the best-practice frontier. If one treats the undesirable outputs as inputs so that the bad outputs can be reduced, the resulting DEA model does not reflect the true production process.

Situations when some inputs need to be increased to improve the performance are also likely to occur. For example, in order to improve the performance of a waste treatment process, the amount of waste (undesirable input) to be treated should be increased rather than decreased as assumed in the conventional DEA models.

Seiford and Zhu (2002) [9] develop an approach to treat undesirable input/outputs in the VRS envelopment models. The key to their approach is the use of DEA classification invariance under which classifications of efficiencies and inefficiencies are invariant to the data transformation.

References

1. Wiedmann, T. (2009) A Review of Recent Multi-Region Input–Output Models used for Consumption-Based Emissions and Resource Accounting. *Ecological Economics*, vol. 69, pp. 211–222.
2. Wiedmann, T., M. Lenzen, K. Turner, and J. Barrett (2007) Examining the Global Environmental Impact of Regional Consumption Activities – Part 2: Review of Input–Output Models for the Assessment of Environmental Impacts Embodied in Trade. *Ecological Economics*, vol. 61, pp. 15–26
3. Cumberland, J.H. (1966), "A Regional Interindustry Model for Analysis of Development Objectives", *Papers in Regional Science*, Vol. 17, No. 1, pp. 65-94
4. Ayres, R.U. and Kneese, A.V. (1969), "Production, Consumption, and Externalities", *The American Economic Review*, Vol. 59, No. 3, pp. 282-297.
5. Bullard, C.W. and Herendeen, R.A. (1975), "The energy cost of goods and services", *Energy Policy*, Vol. 3, No. 4, pp. 268-278.
6. Griffin, J. (1976), "Energy Input-Output Modelling: Problems and Prospects", Palo Alto: Electric Power Research Institute.
7. V Grygorkiv, I Vinnychuk. Analysis of simulation experiments with shadow and legal economies interaction model. *Whither Our Economies - 2014*, P. 133.
8. Grygorkiv Vasyl. Environmental economic modeling. Chernivtsi, 2007, pp. 74-75.
9. Seiford LM and J Zhu (2002). "Modeling Undesirable Factors in Efficiency Evaluation." *EJOR* 142(1): 16-20.

MODELLING OF SHADOW ECONOMIC ACTIVITY: ECONOMETRIC APPROACH

Igor Vinnychuk,

PhD, Research Assistant,

Olena Vinnychuk,

PhD, Associate Professor,

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Chernivtsi, Ukraine

The problem of the economy modeling at the macro level has been and remains one of the most popular in the scientific community. The researchers analyze the various aspects of the economy, including consideration of various factors and using a large number of approaches [1, 2].

In the process of economic modelling at the macro level we should take into consideration the level of shadow economy [3, 4]. The current economic system is characterized by widespread shadow economic processes and pervasive corruption. Such situation requires their conceptual and practical analysis. It should be noted that in a globalized world economy, the shadow economy is a complex socio-economic system that has its own laws of development.

The multiple linear regression model was build to determine the impact of socioeconomic factors on shadow economic activities.

For the model indicators characterizing socio-economic development were selected. The list of selected indicators and their brief description are given below [5].

1. Shadow economy rate. Economic activity that develops beyond state control, and therefore not reflected in official statistics, calculated in% of official GDP.

2. GDP per capita (current US\$). Gross domestic product divided by midyear population.

3. High-technology exports (% of manufactured exports). High-technology exports are products with high R&D intensity, such as in aerospace, computers, pharmaceuticals, scientific instruments, and electrical machinery.

4. Health expenditure per capita (current US\$). Total health expenditure is the sum of public and private health expenditures as a ratio of total population.

5. Household final consumption expenditure, etc. per capita. Household final consumption expenditure is the market value of all goods and services, including durable products (such as cars, washing machines, and home computers), purchased by households.

6. Inflation, GDP deflator (annual %). Inflation as measured by the annual growth rate of the GDP implicit deflator shows the rate of price change in the economy as a whole.

7. Unemployment rate. Unemployment refers to the share of the labor force that is without work but available for and seeking employment. Definitions of labor force and unemployment differ by country.

We formed sample of 44 countries for the period from 1999 to 2013 for our regression analysis.

The level of shadow economy y_{SE} was chosen as the resulting indicator, and as independent variables we selected x_1 – GDP per capita; x_2 – high-technology exports; x_3 – health expenditure per capita; x_4 – household final consumption expenditure; x_5 – inflation; x_6 – unemployment rate.

The econometric model looks as follows:

$$y_{SE} = -5,347 - 0,02x_1 - 0,02x_2 - 0,219x_3 - 0,08x_4 + 0,0006x_5 + 0,096x_6. \quad (1)$$

The analysis of the model shows that the growth of GDP per capita, high-technology exports, health expenditure per capita, household final consumption expenditure per capita reduces the shadow economy. Such influence of these indicators can be described due to the fact that each of them reflects the level of country development and standard of living of its population. This situation indicates that we can decrease the shadow economy by improving the welfare and the

overall economic situation in the country. Rising inflation and unemployment rate are the factors of the shadow economy growth.

This statement is logical, since the informal labour market is one of the basis of the shadow economy. The informal labour market is a peculiar kind of source, which supplies the shadow economy with some resources, the number of which increases with increasing unemployment in the country. Multiple correlation coefficient $R = 0,8450$ indicates a strong correlation between the shadow economy and the selected factors.

Analysis of the impact of various factors on the shadow economy level shows that six selected macroeconomic indicators really have an impact on the level of the shadow economy. Therefore, reducing of the shadow economy is possible by increasing the welfare and living standards of population.

References

1. Vinnychuk O., Grygorkiv V, Biloskurskii R. The dynamic model of optimal economic growth in terms of ecological balance: models construction and results analysis // *Business Systems and Economics*. – Vilnius, 2015. Vol. 5 (1). – P. 36-45.
2. Верстюк А.В., Верстюк О.М. Модель зовнішнього сектора економіки України з країнами-найбільшими партнерами *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. – Чернівці: Книги – XXI, 2009. – Вип. III. Економічні науки. – С. 79-88.
3. Schneider, F. (2005) Shadow economies around the world: what do we really know?, *European Journal of Political Economy*, Vol. 21 : 598 – 642.
4. Vinnychuk I. Shadow economy in Ukraine: Modelling and analysis / I. Vinnychuk, S. Ziukov // *Business Systems and Economics*. – Vilnius, 2013. Vol. 3 (2). – P. 141-152.
5. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>

SOME ASPECTS OF MATHEMATICAL MODELLING OF BAKERIES PRODUCTION COSTS

Mariia Cherednychenko

Assistant,

*Yuriy Fedcovich Chernivtsi National University,
Chernivtsi, Ukraine*

Modern realities of enterprises baking industry are entitled to argue that operating activities is a key factor of development. Economic efficiency of enterprises depends from the level of costs and their management in the economic activities. In managing costs it is appropriate to apply mathematical methods of optimization.

Indeed, there has recently been increased interest to economic and mathematical modelling of costs of such scientists as Ilchuk M.M, Moskovchuk A.T, Minenko S.N., Novozhilov V.V, Orlova I.V., Sinenko M.I, Monastic A.V and others. But it is still poorly understood exactly how to optimize bakeries operating costs using economic and mathematical modelling.

The methods of economic-mathematical modelling allow to conduct a comprehensive study of the structure of bakeries, can solve a number of issues related to the development of alternative ways of business, optimization of the structure, costs of production and marketing enterprises [1]. Under optimizing it is understand the choice of set options such economic development, enabling the most efficient use of available industrial, financial and other resources [2, p.12; 3, p. 36].

Cost optimization is focused on the following issues: assessment of the reasonableness of the absolute value of expenses; its compliance with the planned values; assessment of size and cost structure factors; timely identification of reducing costs reserves; identify and study the mechanisms of reserves mobilization [4, p. 229].

Often in modelling of production processes companies use the following methods: - linear programming, which allows us to formulate the optimization problem as a linear constraints and a

linear objective function; - dynamic programming solution designed for multistage optimization problems; - integer programming, which can solve the optimization problem, including the problem of optimal allocation of resources. The main motive of the company is to maximize profit. Therefore, the process to minimize production costs should be considered taking into account the issue of maximizing profits.

The model of bakeries cost optimization function is maximum earnings considering the restrictions on supplies of raw materials and consumption of products. Under these conditions, economic and mathematical model will look like linear programming problem:

$$\sum_{i=1}^N c_i \cdot x_i - \left(\sum_{i=1}^N a_i \cdot x_i + p \right) \xrightarrow{x_i, i=1, \dots, N} \max, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^N k_{ij} \cdot x_i \leq b_j, \quad j = 1, \dots, m, \quad (2)$$

$$x_i \geq x'_i, \quad i = 1, \dots, m. \quad (3)$$

where x_i – the volume of production of i - kind; c_i – the price of production of i kind; a_i – variable costs per unit of production; p – fixed costs; k_{ij} – allowances of i -type of raw material per unit of j -th production species, b_j – the maximum possible reserves of raw materials j -th species, x'_i – demand for i -th species.

Implementation of economic and mathematical model will allow limited resources to determine the optimal production structure bakeries and get the maximum profit from sales.

References

1. Наконечний С.І. До питання математичного моделювання техніко-економічних процесів АПК / С.І. Наконечний, С.С. Савіна, Т.С. Наконечний // Економіка АПК. – 2009. -№1 (171). – С.16-21.
2. Івашук О.Т. Економіко-математичне моделювання: Навч.посіб. / О.Т. Івашук. – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.
3. Фарафонова Н.В. Оптимізація використання виробничих ресурсів сільськогосподарськими підприємствами / Н.В. Фарафонова // Економічний часопис – ХХІ. – 2012. - №1-2. – С. 36-39.
4. Дороженко Л.І. Сутність оптимізації витрат із застосуванням економіко-математичних методів / Л.І. Дороженко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: «Економічні науки». – Вип. 6. Ч.5. – 2014. – С. 228-231.
5. Миненко С.Н. Экономико-математическое моделирование производственных систем. – М.: МГИУ, 2011. – 201 с.
6. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. – М.: Наука, 1999. – 314 с.
7. Орлова И.В. Экономико-математическое моделирование. – М.: Инфра-М, 2013. – 314 с.

ЗНАХОДЖЕННЯ ЦІНИ ОПЦІОНУ З МУЛЬТИПЛІКАТИВНОЮ ВОЛАТИЛЬНІСТЮ ЗА ДОПОМОГОЮ РІВНЯННЯ КОЛМОГОРОВА

Іван Володимирович Буртняк,

к.е.н., доцент,

Ганна Петрівна Малицька,

к. ф.-м. н., доцент

*Прикарпатський національний університет ім. В Стефаніка,
м. Івано-Франківськ, Україна*

This article discusses methods for calculating the approximate prices for a broad class of securities using the tools of spectral analysis, singular and regular wave theory in the case of exposure fast and slow operating factors. Finding the price is reduced to solving the problem of finding eigenvalues and certain functions of the equation. Combining the methods of spectral theory of singular and regular disturbances can calculate the approximate price of

Спектральна теорія є основним інструментом для аналізу дифузії, а саме в дослідженні розвинень за власними функціями лінійних операторів.

Нас цікавлять оцінки похідних, тому ми розглянемо динаміку (X, Y, Z) за оцінкою міри з нейтральним ризиком, яку ми позначимо, як $\tilde{\mathbb{P}}$

$$\left\{ \begin{array}{l} dX_t = (b(X_t) - a(X_t)f(Y_t, Z_t)\Omega(Y_t, Z_t))dt + a(X_t)f(Y_t, Z_t)d\tilde{W}_t^x, \\ dY_t = \left(\frac{1}{\epsilon}\alpha(Y_t) - \frac{1}{\sqrt{\epsilon}}\beta(Y_t)\Lambda(Y_t, Z_t)\right)dt + \frac{1}{\sqrt{\epsilon}}\beta(Y_t)d\tilde{W}_t^y, \\ dZ_t = \left(\delta c(Z_t) - \sqrt{\delta}g(Z_t)\Gamma(Y_t, Z_t)\right)dt + \sqrt{\delta}g(Z_t)d\tilde{W}_t^z, \\ d\langle\tilde{W}^x, \tilde{W}^y\rangle_t = \rho_{xy}dt, \\ d\langle\tilde{W}^x, \tilde{W}^z\rangle_t = \rho_{xz}dt, \\ d\langle\tilde{W}^y, \tilde{W}^z\rangle_t = \rho_{yz}dt, \\ (X_0, Y_0, Z_0) = (x, y, z) \in E, \end{array} \right. \quad (1)$$

де

$$d\tilde{W}_t^x := dW_t^x + \left(\frac{v(X_t) - b(X_t)}{a(X_t)f(Y_t, Z_t)} + \Omega(Y_t, Z_t)\right)dt, \quad d\tilde{W}_t^y := dW_t^y + \Lambda(Y_t, Z_t)dt,$$

$$d\tilde{W}_t^z := dW_t^z + \Gamma(Y_t, Z_t)dt$$

Припустимо, що система рівнянь має єдиний сильний розв'язок, τ – час похідного активу, дефолт може відбутися одним із двох способів: X виходить за інтервал I , або у випадковий час τ_h , яким управляє рівень небезпеки $h(X_t) \geq 0$.

Розглянемо двобар'єрний опціон з тривимірною стохастичною волатильністю, тоді X цінний папір, по якому не виплачуються дивіденди [1]. Е нашому випадку X – модель геометричного броунівського руху (ГБР) з багатовимірною стохастичною волатильністю. Зокрема, $\tilde{\mathbb{P}}$ динаміки в X задані:

$$dX_t = rX_t dt + f(Y_t, Z_t)X_t d\tilde{W}_t^x, \quad h(X_t) = 0,$$

де r – без ризикова відсоткова ставка, а Y , і Z є швидкими і повільними факторами нестабільності та відомі динаміки Y і Z , функції волатильності

$$f = \sigma \exp(Y_t + Z_t) \exp\left(\frac{\beta^2}{2} - z\right), \quad dY_t = \left(-\frac{1}{\epsilon}Y_t - \frac{1}{\sqrt{\epsilon}}\beta \operatorname{erf}(Y_t)\right)dt + \frac{\beta}{\sqrt{\epsilon}}d\tilde{W}_t^y,$$

$$\operatorname{erf}(y) := \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^y e^{-t^2} dt$$

$$dZ_t = \left(-\delta Z_t - \sqrt{\delta}g \operatorname{erf}(Z_t)\right)dt + g d\tilde{W}_t^z.$$

Випишемо пов'язані з (1) оператори [2]

$$\mathfrak{L}_0 = \frac{1}{2}\beta^2(y)\partial_{yy}^2 + \alpha(y)\partial_y, \quad \mathfrak{L}_1 = \beta(y)(\rho_{xy}a(x)f(y, z)\partial_x - \Lambda(y, z))\partial_y,$$

$$\mathfrak{L}_2 = \frac{1}{2}\bar{\sigma}^2 a(x)\partial_{xx}^2 + (b(x) - a(x)\bar{f}\bar{\Omega} a(x))\partial_x - k(x),$$

де $\bar{\sigma}^2 := \langle f^2(\cdot, z) \rangle$, $\bar{f}\bar{\Omega} := \langle f(\cdot, z)\Omega(\cdot, z) \rangle$, $\langle f(y) \rangle := \int f(y)\pi(y)dy$, $\pi(y)$ – щільність дифузії для Y_t .

Нехай u_{00} – розв’язок рівняння $(-\partial_t + \mathcal{L}_2)u_{00} = 0$, $u_{00}(0, x, z) = H(x)$;

u_{10} – розв’язок рівняння $(-\partial_t + \mathcal{L}_2)u_{10} = -Au_{00}$, $u_{10}(0, x, z) = 0$;

u_{01} – розв’язок рівняння $(-\partial_t + \mathcal{L}_2)u_{01} = B\partial_x u_{00}$, $u_{01}(0, x, z) = 0$,

де $Au_{00} = \langle \mathcal{L}_1 \left(\frac{1}{2} a^2(x) \phi \partial_{xx}^2 - \eta \partial_x \right) u_{00} \rangle$, ϕ і η розв’язки рівнянь,

$$\mathcal{L}_0 \phi = f^2 - \bar{\sigma}^2, \quad \mathcal{L}_0 \eta = f\Omega - \bar{f}\bar{\Omega}, \quad (2)$$

$$B := -g\rho_{xy} \langle f \rangle a(x) \partial_x - g \langle \Gamma \rangle \partial_x.$$

Ми маємо формули, за якими знаходяться u_{00}, u_{01}, u_{10} , а ϕ і η знаходимо, розв’язавши (2).

Наближена ціна опціону для розглянутої моделі дорівнює

$$u(t, x, y, z) \approx u_{00} + \sqrt{\epsilon} u_{01} + \sqrt{\delta} u_{10}.$$

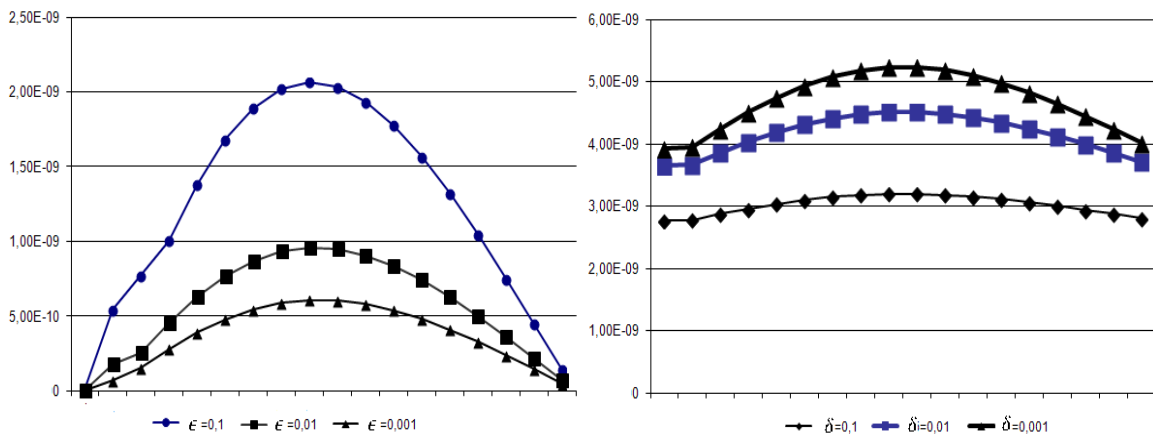


Рис. 1. Ціна опціону з подвійним бар’єром,

$L = 300, K = 350, R = 400, y = 0, z = 2, \beta = 1, \sigma = 0,34, r = 0,05, g = 2, \rho_{xy} = 0,5, \rho_{xz} = 0,18, \rho_{yz} = 0,18$.

На лівій частині рисунка 1 зображена наближена ціна $u_{0,0} + \sqrt{\epsilon} u_{1,0}$ з подвійним бар’єром опціону, для моделі яка має тільки швидко змінні чинники волатильності. Права частина рисунку 1 репрезентує наближену ціну $u_{0,0} + \sqrt{\delta} u_{0,1}$ з подвійним бар’єром опціону на конкретну модель, яка містить чинники волатильності, що змінюються повільно.

Комбінуючи методи зі спектральної теорії, теорії сингулярних збурень і регулярної теорії збурень, зводимо обчислення ціни активу до розв’язання одного рівняння на знаходження власних значень і власних функцій [3].

Список літератури

1. Буртняк І.В., Малицька Г.П. Модель шляхозалежної волатильності для індексу ПФТС // Бизнес Информ. – 2012. – №3. – С. 48–50.
2. Буртняк І.В., Малицька Г.П. Обчислення цін опціонів методами спектрального аналізу // Бизнес Информ. – 2013. – №4. – С. 152–158.
3. Буртняк І.В., Малицька Г.П. Дослідження процесу Орнштейна–Уленбека методами спектрального аналізу // Проблеми економіки. – 2014. – №2. – С. 349–356.

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ ДИСТРИБ'ЮТОРА ІЗ ЗАПІЗНЕННЯМ ДОСТАВКИ ТОВАРУ

Олена Іванівна Ярошенко

к.е.н., доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці, Україна

The research is devoted to the model of a distributors' optimal behavior in the market of pharmaceutical products considering late delivery.

Фармацевтичні дистриб'ютори є важливим суб'єктами, що займаються просуванням фармацевтичних препаратів на ринку України. Вони встановлюють контакти з виробниками та споживачами, визначають рівень цін на лікарські засоби, займаються просуванням товару на ринку, утримують складські запаси фармацевтичної продукції і перебирають на себе ризик подальшої їх реалізації. Проте в умовах постійно змінюваного зовнішнього середовища загострюється конкурентна боротьба між ними і формуються умови, при яких стратегічні завдання щодо забезпечення економічної доступності лікарських препаратів можуть бути розв'язані лише шляхом підвищення ефективності діяльності учасників фармацевтичного ринку.

Окремі аспекти діяльності фармацевтичних організацій досліджували Бортницький В. А., Карпишин Н., Дремова Н. Б., Паласюк Б. М., Посылкина О. В. та ін. Однак ряд питань залишаються сьогодні невирішеними або потребують удосконалення, зокрема це стосується побудови економіко-математичних моделей, які дозволяють автоматизувати процес прийняття рішення на різних етапах організації діяльності фармацевтичних компаній, здійснити прогнозування на ринку фармацевтичної продукції та підвищити точність і достовірність отриманих результатів.

У [1] досліджено питання оптимізації кредитної стратегії фармацевтичної компанії-дистриб'ютора. Проте, враховуючи, що у реальних системах завжди існує запізнення, пов'язане з тим, що стан системи у даний момент часу залежить від її попередньої історії, то у даній роботі побудовано модель оптимальної поведінки дистриб'ютора із запізненням доставки товару.

Нехай у будь-який момент часу $t \in [t_0, T]$ (T – горизонт планування) дистриб'ютор має можливість узяти грошовий кредит загальною сумою $k(t)$ за постійною річною відсотковою ставкою p . Цей кредит він використовує для купівлі фармацевтичної продукції обсягом $v(t)$ з метою її подальшого продажу й отримання відповідного доходу.

Припустимо, що кількість товару, яка продається у момент часу t , прямо пропорційна величині обсягу товару $v(t)$ зі сталим коефіцієнтом α , а кількість товару в момент $t + \Delta t$, де $\Delta t > 0$ – довільний приріст часу, дорівнює збільшеній на величину кредиту в момент t різниці між кількістю товару в момент t та величиною його реалізації, тобто

$$v(t + \Delta t) = v(t) - \alpha v(t) + k(t).$$

Останнє співвідношення з урахуванням того факту, що, як правило, між моментом замовлення та фактичної доставки товару на ринок проходить деякий час (запізнення або лаг доставки), дозволяє змоделювати у вартісній формі балансове рівняння динаміки наявного обсягу товару:

$$\dot{v}(t) = k(t) - \alpha v(t) + \beta v(t - \tau), \quad t \in [t_0, T], \quad (1)$$

де $\alpha > 0$ і $\beta > 0$ – сталі, $t_0 \geq 0$, $T > t_0$, τ – запізнення зумовлене затримкою доставки товару на ринок.

Диференціальне рівняння (1) необхідно доповнити початковою умовою як

передісторією руху обсягу товару на відрізку часу $[t_0 - \tau, t_0]$

$$v(\theta) = v_0(\theta), \theta \in [t_0 - \tau, t_0], \quad (2)$$

де v_0 – кусково-неперервна функція на $[t_0 - \tau, t_0]$.

Оскільки обсяг кредиту, який часто потребує фармацевтична компанія, завжди є обмеженою величиною, то наведені вище співвідношення потрібно доповнити обмеженням

$$0 \leq k(t) \leq k_0, t \in [t_0, T], \quad (3)$$

де k_0 – задана верхня межа обмеження на обсяг кредиту.

Сьогодні існує досить багато розрахункових моделей банківського кредитування, які, в основному, відрізняються методами погашення заборгованості. Припустимо, що використовується найбільш поширена на практиці модель погашення кредиту однаковими частинами на основі схеми складних відсотків [2, ст. 53]. За нею у кожному періоді t

дистриб'ютор буде сплачувати платіж розміром $k(t) \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$, де $i = \frac{p}{m}$ – відсоткова

ставка за конверсійний період (період нарахування відсотків), $n = m(T - t_0)$ – кількість конверсійних періодів

Тоді прибуток від реалізації товару повинен задовольняти обмеження

$$\gamma\alpha v(t) - \gamma\beta v(t - \tau) - \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} k(t) \geq \varepsilon, t \in [t_0, T], \quad (4)$$

де γ – доход з кожної одиниці реалізованого товару (у відсотках), $\varepsilon \geq 0$ – мінімальний прибуток.

Тоді задача дистриб'ютора полягає у максимізації сумарного (інтегрального) прибутку від реалізації товару на всьому часовому відрізку $[t_0, T]$, тобто

$$\Phi = \int_{t_0}^T [\gamma\alpha v(t) - \gamma\beta v(t - \tau) - pk(t)] dt \rightarrow \max_k. \quad (5)$$

У математичному плані задача (1)-(5) є задачею оптимального керування, де фазовою траєкторією виступає обсяг товару v , а керуванням – обсяг кредиту k . Розв'язавши її, можна визначити оптимальний обсяг кредитування $k_{\text{оп}}$, оптимальний обсяг товару $v_{\text{оп}}$ і прибуток від реалізації товару.

Список літератури

1. Бойчук М.В. Оптимізація кредитної стратегії компанії – дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції / М.В. Бойчук, О.І. Ярошенко // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету: Вип. 28. Економічні науки. – Чернівці: БДФЕУ, 2015. – С.258-263.
2. Ярошенко О.І. Моделювання іпотечного кредитування. Монографія. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2010. – 176 с.

Наукове видання

**ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО:
КЛЮЧОВІ ІДЕЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

XXIII Міжнародна науково-практична конференція

20-22 травня 2016 року

Відповідальний за друк
Білокурський Р.Р.

Літературна редакція
Лупул О.В.

Технічна редакція
Грунтковський В.Ю.