



**МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІЗНЕСУ ТА ПРАВА**

**Матеріали міжнародної
науково-практичної конференції**

**«СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ : ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ»**

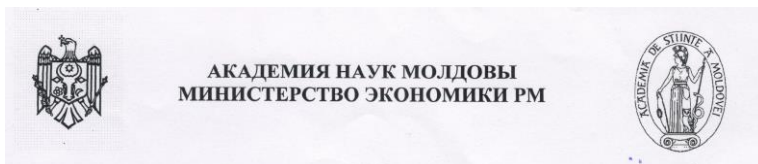


**29 січня 2018
Херсон**

**Приватний вищий навчальний заклад
«Міжнародний університет бізнесу і права»
м. Херсон, Україна
European Association for Science and Education e.V.,
Німеччина**

**Национальный институт экономических исследований
Академии наук Молдовы**

**Частный институт управления и предпринимательства,
г. Минск, Белоруссия**



**ЗБІРНИК ТЕЗ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ
«СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ»**

**29 січня 2018 року
м. Херсон**

Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи», 29 січня 2018 р. Херсон. Ред. вид-во ПВНЗ «МУБіП». 2018. 96 с.

© Приватний вищий
навчальний заклад
«Міжнародний університет
бізнесу і права», 2018
© Колектив авторів, 2018

**ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ»**

Голова організаційного комітету:

Білоусова С.В. – президент Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», д.е.н., професор

Члени організаційного комітету:

Ненько С.С. – ректор Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», к.ю.н., доцент, професор кафедри адміністративного, кримінального права і процесу, модератор

Жуйков Г.Є. – перший проректор Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», д.е.н., професор, модератор

Прохорчук С.В. – проректор з навчально-методичної роботи Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», к.е.н, доцент

Білоусов О.М. – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», д.е.н., професор

Морозова О.С. – доцент кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», к.е.н.

Кузькіна Т.В. – доцент кафедри маркетингу Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», к.е.н., доцент

Соловійов І.О. – професор кафедри економіки і підприємництва вищого навчального закладу Херсонський національний технічний університет, д.е.н., професор

Гельмут Ф. Шрайнер – почесний голова компанії Schreiner Group (Шрайнер груп, Німеччина), філантроп, філософ, професор ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

Райнер Шамбергер – голова Спільки Підприємців Мюнхена, почесний доктор ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», доктор філософії

Редактор:

Щаслива Г.П. – професор кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», к.е.н., доцент

Аніщенко О.В.
аспірант,
ПВНЗ «Міжнародний університет
бізнесу і права»,
м. Херсон, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку нашої країни характеризується величезними масштабами накопиченого виробничого потенціалу, значною частиною якого є основні фонди транспорту. При цьому на частку універсальних видів транспорту припадає 57,2% від основних фондів транспортної системи, з них річковий транспорт становить 2,7%.

Розрахунки показують, що вартість основних фондів транспорту в порівнянних цінах на багатьох видах транспорту (у тому числі і на річковому) практично не змінилася і залишилася на рівні 1991р. Отже, капітальні вкладення, що направляються на розвиток річкового транспорту, забезпечують лише просте відтворення основних фондів, при цьому велика частина інвестицій покриває подорожчання матеріально-технічних ресурсів.

Загальний дефіцит грошових ресурсів, розбалансованість економіки, різке підвищення вартості будівництва нових транспортних засобів призвели до зниження капітальних вкладень у розвиток транспорту. Зниження капітальних вкладень призводить до уповільнення оновлення ОВФ (основних виробничих фондів) та їх старіння. Так, за останні п'ять років коефіцієнт придатності ОВФ на річковому транспорті знизився з 64 до 53%. Збільшується питома вага основних фондів, які вичерпали свій виробничий ресурс і є повністю

замортизованими. Питома вага повністю амортизованих основних фондів на річковому транспорті зріс з 3,8 % у 2014 р. до 16,1% у 2016р. в загальному обсязі ОВФ.

Матеріально-технічна база річкового транспорту України включає:

- вантажний і пасажирський флот;
- порти;
- промислові підприємства;
- інфраструктуру, що включає внутрішні судноплавні шляхи, зв'язок, спеціальні судна.

Транспортний флот у складі основних виробничих фондів річкового транспорту становить 75 %. Від технічного стану та його структури багато в чому залежить ефективне функціонування всієї системи річкового транспорту, виконання його завдань по доставці різних вантажів у пункти призначення з найменшими витратами та належною якістю.

Робоче ядро транспортного флоту включає 2,1 тис. суховантажних суден (загальна вантажопідйомність 3086 тис. т.) , 0,1 тис. нафтоналивних суден (загальна вантажопідйомність 316 тис. т.) та 1,2 тис. буксирних суден (загальна потужність 50,2 тис. к. е.), а також рейдові, допоміжні судна. Перевезення пасажирів здійснюють 0,6 тис. пасажирських суден (пасажиромісткість 76 тис. місць).

Судноплавні компанії мають 273 вантажних судна змішаного ріка-море плавання, з них 200 використовується на закордонних перевезеннях. Найбільшу частку за кількістю в складі самохідного вантажного флоту займають судна, вантажопідйомністю від 1500 до 3000 тонн (не рахуючи судна, вантажопідйомністю до 249 тонн); у складі несамохідного флоту переважають баржі вантажопідйомністю від 1000 до 1499 тонн.

Аналіз технічного стану флоту показав, що значна його частина їх фізично і морально застаріла. З наявних на

01.01.2018 р. на річковому транспорті транспортних суден різного призначення, 28,1% відслужили свій термін служби. До 2018р. за строками служби підлягає списанню 44,4 % суден від їх наявності.

Таким чином, в даний час для транспортного флоту річкового транспорту характерна наявність значної групи фізично і морально застарілих суден.

Важливою проблемою є невідповідність структури транспортного флоту судноплавним умовам. Із-за недостатнього фінансування шляхових робіт на річкових магістралях відбувається зниження рівнів гарантованих глибин у порівнянні з раніше встановленими, погіршується судноплавна обстановка. У складі флоту є велика група вантажних теплоходів і великотоннажних несамохідних суден, які не можуть грузитися на повне осідання з-за недостатніх глибин. Завантаження знижується до 25% від максимальної. З тієї ж причини обмежена сфера застосування потужних буксирів-штовхачів.

Рівень технічного стану флоту, в основному через скорочення кількості суден, практично зберігається на одному рівні протягом чотирьох років і становить 90,9 % придатних суден. В умовах спаду судноремонтного виробництва, руйнування системи планових ремонтів, відсутності коштів різко скоротилися можливості судновласників за повнотою ремонту флоту. В результаті при перевірці суден інспекції призначають обмеження щодо скорочення термінів огляду, районів та умов плавання, зменшення вантажопідйомності.

Як показали дослідження, відбувається різке зменшення внутрішніх перевезень і зростання зовнішньоторговельних. У відповідності з сучасними державними програмами пріоритетний розвиток повинен отримати флот змішаного ріка-море плавання. Тому оцінка його стану і розвитку розглянуті нижче.

У даний час в системі річкового транспорту України в прямих водних перевезеннях "ріка-море" використовується досить різноманітний і численний за типом і класом флот. У відповідності з політикою уніфікації флоту річкового транспорту, спрямованої на зниження будівельної вартості серійних суден і в кінцевому рахунку на зниження собівартості перевезень, на річковому транспорті експлуатуються, в основному, серійні судна.

Основне ядро флоту закордонного плавання зосереджено в акціонерних пароплавствах і судноплавних компаніях, утворених на базі річкових пароплавств і портів.

У складі суден змішаного плавання основна частка - 79% по кількості і 74% по тоннажу належить сухогрузному флоту, відповідно 16 і 21 займає нафтоналивний флот і 5% нафторудовози. Крім того, у складі суховантажного флоту є спеціалізовані судна (овочевози, рефрижератори).

Суховантажні судна, що становлять 79 % загального парку, спеціалізуються, в основному на перевезення генеральних і звичайних навалювальних вантажів. Разом з тим, частина з них пристосована для перевезень зерна - 41 судно, 68 суден - для небезпечних вантажів, 42 - для контейнерів, 78 суден - для комбінованого використання.

Крім суден транспортного флоту окремі судовласники мають буксирними суднами (штовхачі, рейдові, буксири).

По фактичному строку служби судна групуються наступним чином: до 10 років - 25 %, від 2 до 20 років - 40%, від 21 до 24 років-14% і понад 24 років - 21% (нормативний строк служби в морських умовах - 24 роки, у той час як при експлуатації їх на внутрішніх водних шляхах нормативний термін служби складає 34 або 38 років).

Сітка суден змішаного плавання проектувалася з урахуванням габаритів внутрішніх водних шляхів України.

У цих умовах сфера застосування суден змішаного плавання знижується і для освоєння перевезень потрібні судна нового покоління. Постає питання про створення нових суден класу "річка-море-річка", здатних ефективно працювати на внутрішніх водних шляхах Європи.

Великий вплив на показники використання флоту і швидкості доставки вантажів споживачеві надають організації і терміни виконання портами навантажувально-розвантажувальних робіт.

За роки економічних реформ не було побудовано жодного нового річкового порту. Більш того, відбувалося скорочення довжини причалів, обладнаних перевантажувальними машинами.

Переважає частка перевантажувальних робіт у річкових портах виконується за допомогою кранового обладнання; рівень комплексної механізації вже до початку 80 - х років досяг майже 99 %, що дозволило практично повністю ліквідувати важку фізичну працю портових робітників.

Основними типами кранів в портах є порталні і плавучі. Загальна кількість порталних і плавучих кранів в портах скорочується. Причому коефіцієнт використання основного виду кранового обладнання у портах в останні роки становить 30 - 50 % (по портам відмінності значні). Знижується завантаження причального фронту, засобів механізації і складів. Утворився значний розрив між потенціалом виробничих можливостей портів і обсягом переробки. Тенденція до скорочення обсягу перевезень і вантажопереробки в портах зберігається, але темпи сповільнюються. Таким чином, скорочення перевезень (в першу чергу масових навалювальних вантажів), на які були запроектовані причали з відповідною перевантажувальною

технікою, призвело до різкого зниження обсягів перевантажувальних робіт, консервації і списання частини перевантажувальної техніки. При цьому значна частка портових перевантажувальних машин вичерпала нормативний строк служби і вимагає заміни.

Річкові порти в цілому не відчувають дефіциту перевантажувальних здібностей, хоча велика кількість кранів не діє з-за відсутності роботи або несправності. У той же час вантажопотоки, які потребують більш якісного рівня технологічного обслуговування, що вже сьогодні можуть потрапити в категорію "неперспективних", якщо існуючі об'єкти інфраструктури не будуть приведені у відповідність з рівнем попиту клієнтури.

Таким чином, особливість ситуації на річковому транспорті ситуації (різке падіння обсягу перевезень, зміна географії вантажопотоків, дезінтеграція цілісної в минулому системи внутрішнього водного транспорту, посилення конкурентної боротьби на транспортному ринку) все частіше змушує річкові порти скорочувати виробничі потужності, диверсифікувати свою діяльність.

Технічне переозброєння причалів (оновлення парку перевантажувальних машин, розвиток залізничних шляхів і складів), необхідне в низці портів, і в першу чергу в гирлових, потрібне для освоєння експортно-імпорتنих вантажопотоків, з-за відсутності фінансування неможливе в необхідних обсягах.

БІБЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Адамі, М. Професійні продажі і комерційні переговори / М. Адамі ; пер. з англ. А. Н. Лазень. - Мінськ : Амалфея, 1998. - 224 с.
2. Анікін, Б. А. Комерційна логістика: підручник / Б. А. Анікін, А. П. Тяпухін. - М : ТК Велби, Проспект, 2005. - 432 с.

3. Боутеллір, Р. Стратегія і організація постачання / Р. Боутеллір, Д. Корстен ; пер з німець, під ред. Н.Ф. Титюхіна. - М. : КІА центр, 2006. - 128 с.
4. Булов, А. А. Формування організаційної структури управління на водному транспорті : навч. посібник / А. А. Булов. — Л.: ЛШВТ, 1982. - 148 с.
5. Дональдсон, М. К. Вміння вести переговори для «чайників» / М. К. Дональдсон, М. Дональдсон; пер з англ. - М. : Вільямі, 2000. - 224 с.
6. Котлер, Ф. Основи маркетингу : підручник / Ф. Котлер; пер з англ. — М. : Росінтер, 1996. - 736 с.
7. Хопкінс, Т. Мистецтво торгувати / Т. Хопкінгс; пер з англ. — М. : Агенство «ФАІР», 1998. - 464 с.

Білоусова С.В.

д.е.н., професор

кафедра менеджменту

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»,

м. Херсон, Україна

Леньохіна О.В.

д.е.н., професор кафедри маркетингу

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»,

м. Херсон, Україна

СТРАТЕГІЧНО ВАЖЛИВІ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі спостерігається відсутність єдиного підходу до визначення стратегічно важливих галузей економіки України. Тому доречним буде розгляд іноземного досвіду визначення стратегічно важливих галузей економіки, його проблем та перспектив.

Розгляд державної підтримки розвитку галузі як інструменту формування засад інноваційно-інформаційного суспільства в Україні.

«Аналіз іноземного досвіду свідчить про відмінності у стратегічно важливих галузях економіки, які час від часу можуть змінюватися під впливом таких факторів:

1. відмінність у природному, трудовому, науковому, технічному, технологічному та інформаційному потенціалах;

2. рівень техніко-економічних, організаційно-економічних відносин, а також особливості відносин власності та господарського механізму країни;

3. тип обраної економічної системи (традиційна (національне господарство), ринкова, змішана, перехідна (трансформаційна), командно-адміністративна) та характер переходу до них (еволюційний, «шокової терапії»);

4. наявність накопиченого досвіду, спеціалізація та традиції розвитку галузей економіки;

5. особливості розвитку технологічних укладів у кожній країні;

6. інноваційно-інвестиційні пріоритети розвитку держави;

7. зовнішньоекономічне становище країни тощо» [1, с. 61].

У табл. 1 наведено стратегічно важливі галузі економіки різних країн світу.

«Інноваційна діяльність підприємств виступає сьогодні як об'єкт поєднання інтелектуальних, фінансових, матеріальних та інших процесів вкладання ресурсів з метою, насамперед, одержання ефекту. Запорукою розв'язання проблем активізації інноваційної діяльності підприємств машинобудування є науково розроблені й обґрунтовані питання стосовно спроможності суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності, наявності у них необхідних першочергових передумов, тобто наявності інноваційного потенціалу.

Таблиця 1

Іноземний досвід визначення стратегічно важливих галузей економіки

Країна	Стратегічно важливі галузі економіки
США	металургія; електронне, електротехнічне, нафтове, хімічне, автомобільне, авіаційне машинобудування і приладобудування; видобуток корисних копалин; хімічна та харчова промисловості; виробництво металовиробів тощо
Японія	чорна та кольорова металургія; силове електричне обладнання; суднобудівна та автомобільна промисловості; електронне та електрокомунікаційне обладнання; приладобудування; нафтохімічна, харчова, текстильна та легка промисловості
Німеччина	гірнична, металургійна, хімічна, машинобудівна, харчова, суднобудівна, текстильна, нафтопереробна промисловості
Франція	машинобудування (автобудування, суднобудування, тракторо– й авіабудування, електротехнічна і радіоелектронна промисловість), хімічна (виробництво соди, добрив, хімічних волокон, пластмас), нафтопереробна, нафтохімічна, легка, харчова промисловості (особливо виноробство)
Італія	оборонна, машинобудівна, текстильна і швейна, залізо- і сталеливарна, хімічна, харчова, моторобудівна промисловості, туризм
Іспанія	виробництво та продаж озброєння, боєприпасів, вибухових речовин та військового знаряддя, машинобудування (особливо авіаційний транспорт, кораблебудування), металообробка, видобування корисних копалин, виробництво електроенергії, нафтопереробка та

Країна	Стратегічно важливі галузі економіки
	телекомунікації, текстильна, харчова промисловості, туризм, «особливий режим» розповсюджується на радіо, телебачення, ігровий бізнес
Польща	машинобудування (особливо кораблебудування), металургійна, гірнична (особливо вугільна, сірчана), хімічна, харчова, текстильна та легка промисловості
Китай	текстильна, вугільна, чорна металургія, фосфорно-фаянсове виробництво, нафтопереробна, газова, хімічна, авіаційна, космічна, електронна, машинобудування, приладобудування (особлива увага приділяється альтернативній енергетиці, обладнанню та техніці для міського залізничного транспорту, пристроям для контролю за громадською безпекою, системам автоматичного контролю в автомобілях і системи точного позиціонування)
Казахстан	видобуток і переробка паливно-енергетичних корисних копалин (вугілля, нафти, газу, урану і металевих руд), машинобудування, хімічна промисловість, транспорт і зв'язок, виробництво і розподіл електроенергії, виробництво продукції військово-промислового призначення
Білорусія	машинобудування (особливо тракторне) і металообробка, видобуток калійної солі, хімічна (особливо виробництво добрив) та нафтохімічна промисловість, електроенергетика, легка і харчова, лісова і деревообробна промисловість

Питання переходу України до інноваційної моделі розвитку привертає до себе дедалі більшу увагу науковців, політиків, практиків бізнесу. Зважаючи на сучасні

тенденції розвитку світової економіки, стає все очевиднішим, що лише на цьому шляху національна економіка може зайняти пристойне місце у світовому ринковому середовищі. Створення належних стимулів для поширення інноваційної моделі економічної поведінки українського бізнесу стає пріоритетним завданням економічної політики держави» [2, с. 3].

Разом з тим, практична реалізація державної інноваційної політики в Україні нашоветується на чимало проблем, які заважають створенню сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності, формування попиту та дифузії інновацій. Певна сукупність політико-правових, фінансових, організаційних, технологічних та інших перешкод досі фактично блокує масову реалізацію інновацій в Україні, не дозволяє залучати до інноваційного обігу достатні фінансові ресурси.

«Для створення умов інноваційного розвитку потрібно переорієнтувати увагу з розподілу дефіцитних ресурсів на максимальну мобілізацію підприємницького ресурсу національної економіки з тим, щоб якнайшвидше перетворити його на головний рушій інноваційних процесів в Україні. Завданням держави у цьому напрямі має бути зацікавлення суб'єктів господарювання рухатися шляхом інноваційного розвитку і створення для цього належних умов та інфраструктури» [2].

Системний аналіз управління інноваційним потенціалом стратегічно важливих галузей економіки повинен враховувати аналіз зарубіжного досвіду організаційно-правових форм управління інноваційним потенціалом підприємств. Отже, сфера управління розвитком інноваційного потенціалу охоплює велику кількість організаційних структур, які включаються в інноваційний процес на різних його стадіях і виконують визначені функції [3, с. 76].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія / С.В.Мочерний. – К. : Академія, 2000. – 863 с.
2. Йохна М.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. посіб. / М.В. Йохна, В.В. Стаднік. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
3. Єрмошенко М.М. Маркетинговий менеджмент: Навч. посіб. / М.М. Єрмошенко. – К. : Національна академія управління, 2001. – 204 с.

Головіна Н.А.

*старший викладач кафедри
фінансів, обліку та оподаткування,
ПВНЗ «Міжнародний університет
бізнесу і права»
м. Херсон, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ДИТЯЧОЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Одним із найбільш перспективних напрямів інноваційного розвитку харчової промисловості є виробництво харчової продукції з екологічно чистої сировини. Згідно [1, с. 59] органічне сільське господарство – це виробнича система, яка підтримує родючість ґрунтів, добрий стан екосистем і здоров'я людей. Виробництво сільськогосподарської продукції за встановленими правилами дає змогу виробляти органічні продукти з оздоровчими якостями, а також зберігати та впроваджувати природні ресурси. Така продукція не містить хімічні речовини, антибіотики, консерванти, генномодифіковані організми. Органічна продукція має бути вироблена без використання мінеральних і синтетичних добрив та без застосування засобів захисту рослин.

Розвиненні країни світу впроваджують свої стандарти якості, дотримання яких є обов'язковою умовою. В країнах ЄС Державні органи уповноважені здійснювати акредитацію приватних сертифікаційних установ і наглянів за їхньою діяльністю. Вони контролюють фермерські господарства, їх продукцію, спостерігають за імпортом з інших країн. В Україні ж спостерігається використання виробниками самостійно розроблених технічних умов замість стандартів якості [3, с. 42]. Проблема органічного сільського господарства сьогодні набуває великої уваги дослідників. Підставою для цього служать природні умови держави.

В Україні близько 40% території займають потенційно родючі чорноземні ґрунти. Зважаючи на досить високий вміст гумусу і суглинковий механічний склад, чорноземи забезпечують добру врожайність, особливо зернових та олійних культур при богарному землеробстві. Україна має певні переваги щодо можливостей, які пропонує збалансоване та органічне сільське господарство, низький рівень використання пестицидів і хімічних добрив, досить значну кількість малих ферм і робочої сили. Близьке сусідство з країнами ЄС – споживачами органічних продуктів робить Україну інвестиційно привабливою.

Висока мотивація інноваційного розвитку органічних продуктів харчування визначає готовність частини споживачів платити додаткову премію за якість і безпеку харчування. Перевищення вартості за органічні продукти по країнам ЄС складають 59% для Австрії, 20-30% для Данії, 35-40% для Нідерландів, 35% для Німеччини, 25-35% для Франції, 30% для Швейцарії.

Спостерігається тенденція наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження переробки органічної сировини.

Інноваційними напрямками в цьому питанні є виробництво плодоовочевої консервації, дитячого харчування, молочної продукції. Основним ринком збуту органічних продуктів, виготовлених в Україні, є країни ЄС. Рентабельність такого бізнесу по всьому світу суттєво залежить від рівня державної підтримки.

До важливих ключових напрямів інноваційного розвитку харчових підприємств слід віднести використання відходів в якості біопалива.

Біоенергетика вважається найбільш перспективним видом нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії. Позитивним моментом цього напрямку інноваційної діяльності харчових підприємств є отримання прибутку від реалізації відходів та суміжної продукції.

Ще одним перспективним напрямком інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості є виробництво біоетанолу високооктанової кисневмісної добавки до бензинів у виготовленні палива.

Динаміка інноваційних зрушень в харчовій промисловості України є позитивною, не зважаючи на недостатньо високі темпи здійснення інноваційних перетворень [4, с. 39].

Ключовими напрямками інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості є виробництво високої якості та безпечності, розвиток виробництва органічної продукції, продукції поглибленої переробки з екологічно чистої сировини, а також біопалива з продуктів та відходів харчової промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Потапенко В. Г. Органічне сільське господарство як чинник економічної безпеки / В. Г. Потапенко, О. М. Потапенко // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 58-65.
2. Коваленко К. С. Шляхи вирішення проблем конкурентоспроможності вітчизняних підприємств

харчових продуктів на міжнародному ринку / К. С. Коваленко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 118-121.

3. International Federation of Organic Agriculture Movements. The Principles of Organic Agriculture. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.inform.org/about_inform/pdfs/POA_folder_russian.pdf

4. Вовк В. Сертифікація органічного сільського господарства в Україні: сучасне становище, перспективи, стратегія на майбутнє / В. Вовк // АПК-інформ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=15634>.

5. Крисанов Д. Ф. Трансформації в харчових галузях та їх інноваційно-технологічна модифікація / Д. Ф. Крисанов, К. О. Бужинська // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 113-121.

Дикий О.В.

д.е.н., доцент,

професор кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії,

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»,

м. Херсон, Україна

Воронін Я.Г.

д.ю.н., доцент кафедри

адміністративного, кримінального права і процесу,

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»,

м. Херсон, Україна

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ІЗ КРАЇНАМИ ЄС: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Розвиток економічних процесів на сучасному етапі становлення цивілізаційних відносин не можливий без

розширення географії торговельних зв'язків. Торгівля завжди була і є передумовою й водночас запорукою інтеграції різних суспільних формацій, причому така інтеграція відбувається, як правило, на користь лише однієї з них. Більш економічно розвинене суспільство або країна завжди прагнуть розширити свій вплив для того, щоб забезпечити власну виробничу сферу постійним ринком збуту. В умовах глобалізації постіндустріального суспільства це стало можливим завдяки створенню та розвитку нових інституцій, що мають наднаціональний характер діяльності та міжурядову процедуру ухвалення загальнообов'язкових для своїх членів рішень.

Вступ нашої країни до СОТ не приніс одномоментних та швидких позитивних результатів, натомість поставив нове складне завдання – створити систему господарсько-правового забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД), щоб із максимальною ефективністю можна було використати ті переваги, які надає членство в цій організації. Саме тому особливої актуальності набуває проблема співвідношення національного законодавства та норм системи угод СОТ, а також розробки та запровадження ефективного правового механізму імплементації норм останньої з мінімальними негативними наслідками для вітчизняної економіки, недопущення порушення балансу зовнішньоторговельних зв'язків у бік посилення експансії імпорту в Україну.

Дослідження сучасного стану зовнішньоекономічних відносин України в площині експорту – імпорту товарів у 2017р. свідчать про те, що 2017р. експорт товарів до країн ЄС становив 17534,5 млн.дол. США і збільшився порівняно з 2016р. на 29,9% (на 4038,2 млн.дол.), імпорт – 20795,8 млн.дол. та збільшився на 21,3% (на 3655,0 млн.дол.). Негативне

сальдо становило 3261,3 млн.дол. (у 2016р. також негативне – 3644,5 млн.дол.).

Узагальному обсязі зовнішньоторговельних операцій частка країн ЄС порівняно з 2016р. становила в експорті 40,5%, в імпорті – 41,9% (за 2016р. відповідно 37,1% і 43,7%).

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС склали продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 32,2% від загального обсягу експорту, недорогоцінні метали та вироби з них – 21,4%, у т.ч. чорні метали та вироби з них – 20,2%, механічні та електричні машини – 14,2%.

Найбільші експортні поставки здійснювались до Польщі – 15,5% від загального обсягу експорту до країн ЄС, Італії – 14,1%, Німеччини – 10,0%, Нідерландів – 9,6%, Угорщини – 7,6%, Іспанії – 7,2%, Румунії – 4,8% та Чехії – 4,1%.

Проти 2016р. обсяг експорту товарів серед найбільших країн-партнерів збільшився до Нідерландів на 68,4%, Італії – на 28,0%, Чехії – на 27,5%, Угорщини – на 26,0%, Іспанії – на 25,4%, Польщі – на 23,8%, Німеччини – на 23,2% та Румунії – на 17,4%.

Найвагоміші обсяги імпорту товарів із країн ЄС склали механічні та електричні машини – 21,8% від загального обсягу імпорту, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 17,2%, мінеральні продукти – 15,0%, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плаваючі засоби – 10,8%, товари агропромислового комплексу та харчової промисловості – 9,8%.

Найбільші імпортні поставки серед країн ЄС здійснювались із Німеччини – 26,2% від загального обсягу імпорту до країн ЄС, Польщі – 16,6%, Італії – 7,8%,

Франції – 7,5%, Угорщини – 5,5%, Чехії – 4,2% та Великої Британії – 3,8%.

Проти 2016р. обсяг імпорту товарів серед найбільших країн-партнерів збільшився із Угорщини на 43,7%, Чехії – на 32,7%, Польщі – на 28,2%, Німеччини – на 26,1%, Італії – на 19,6% та Великої Британії – на 12,6%.

Щодо експорту – імпорту послуг, то у 2017р. експорт послуг до країн ЄС становив 3329,6 млн.дол. США і збільшився порівняно з 2016р. на 10,8% (на 324,7 млн.дол.), імпорт – відповідно 2503,0 млн.дол. та збільшився на (на 81,4 млн.дол.).

Частка послуг, наданих країнам ЄС, збільшилась у загальному обсязі експорту послуг і становила 31,9%, в імпорті також збільшилась і склала 46,7% (у 2016р. відповідно 30,5% та 45,5%).

Найбільші обсяги експорту країнам ЄС припадали на транспортні послуги – 36,9% від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС, з переробки матеріальних ресурсів – 24,7%, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 19,0% та ділові – 12,7%.

Серед країн ЄС найбільші обсяги послуг надавалися Великій Британії – 17,2% від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС, Німеччині – 15,7%, Польщі – 8,3%, Кіпру – 8,0% та Нідерландам – 4,9%.

Порівняно з 2016р. обсяг експорту послуг серед країн-партнерів ЄС збільшився до Польщі – на 24,7%, Великої Британії – на 23,8%, Кіпру – на 12,0% та Німеччини – на 7,0%. Натомість зменшилися його обсяги до Болгарії на 30,6%, Швеції – на 25,8%, Естонії – на 13,1% та Мальти – 9,5%.

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг від країн ЄС становили транспортні послуги – 26,7% від загального обсягу імпорту послуг від країн ЄС, ділові – 17,2%, послуги, пов'язані з подорожами, – 12,3%,

роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, – 12,1% та послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, – 10,2%.

Серед країн ЄС найбільші обсяги послуг були отримані від Великої Британії – 19,9% від загального обсягу імпорту послуг від країн ЄС, Німеччини – 14,8%, Кіпру – 9,0% та Польщі – 5,8%.

Проти 2016р. зросли обсяги імпорту послуг від Люксембургу у 14,9 раз, Румунії – 2,9 разів, Ірландії – на 33,8%, Мальти – на 23,6% та Бельгії – на 18,3%. Одночасно скоротилися обсяги послуг, одержаних від Угорщини, – на 32,6%, Франції – на 11,4%, Великої Британії – на 11,3% та Кіпру – на 9,8%.

Щодо інвестиційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, то у 2017р. в економіку України інвесторами з країн ЄС вкладено 1244,0 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що складає 66,5% від загального обсягу надходжень в Україну.

До найбільших країн-інвесторів у 2017р., на які припадає 78,8% загального обсягу надходжень прямих інвестицій із країн ЄС, належать Кіпр – 506,0 млн.дол., Нідерланди – 262,5 млн.дол та Велика Британія – 211,7 млн.дол.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України з країн ЄС на 31 грудня 2017р. становив 27465,5 млн.дол., що складає 70,2% від загального обсягу.

Обсяг вкладень прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що здійснили підприємства-резиденти України в економіку країн ЄС у 2017р., становив 2,1 млн.дол., або 20,6% загального обсягу вкладень з України.

Найбільші обсяги вкладень прямих інвестицій у 2017р. були спрямовані до Латвії, Угорщини та Чехії.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн ЄС на 31 грудня 2017р. становив 6091,6 млн.дол., що складає 96,1% від їх загального обсягу.

Підтримуємо думку вчених, які вважають, що державне регулювання ЗЕД в умовах членства України в СОТ являє собою багатоаспектний процес, на якій мають вплив як зовнішні, так і внутрішні фактори, тому єдиного алгоритму розроблення та запровадження механізму державного регулювання ЗЕД не існує. Державне регулювання цієї сфери здійснюється методом розробки та реалізації державної політики у сфері здійснення ЗЕД, що спрямована на найбільш сприятливий розвиток економіки держави в умовах глобалізації, на створення оптимальних умов для входження економіки України в світове господарство, захист економічних інтересів держави та інтересів національних суб'єктів ЗЕД на зовнішніх та внутрішніх ринках, обмеження впливу іноземних суб'єктів (держав, ТНК, суб'єктів господарювання) на найбільш не захищені галузі національної економіки з метою недопущення формування її неефективного функціонування.

Основною проблемою, яка потребує вирішення на сучасному етапі розвитку держави є захист національного товаровиробника і внутрішніх ринків від експансії іноземних суб'єктів, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, у зв'язку із чим актуальним стає створення та запровадження ефективного механізму державного регулювання ЗЕД в умовах членства в СОТ, що ґрунтується на нормах системи угод СОТ, в цілому не протирічить їм та враховує специфіку імплементації цих норм в національне законодавство. Створення такого механізму дозволить врахувати національні економічні інтереси держави в умовах входження економіки України в глобальний економічний простір.

Держави-члени СОТ досить часто вдаються до застосування протекціоністських заходів державного регулювання ЗЕД, що є прямим порушенням принципу недискримінації та свідчить про пріоритетність національних економічних інтересів для більшості розвинених держав-членів СОТ й готовність їх захищати навіть шляхом грубого порушення принципів СОТ та про 19 відсутність будь-якої реакції від керівних та координаційних структур СОТ щодо таких порушень, що свідчить про вибірковість підходів СОТ в залежності від конкретного учасника цієї організації.

Ситуація, що склалася сьогодні, зумовила необхідність розробки та використання моделі державного регулювання застосування обмежувальних та стимулюючих заходів здійснення ЗЕД у рамках членства в СОТ, практична цінність якої полягає в тому, що вона дасть змогу розробити диверсифіковану та водночас збалансовану зовнішньоторговельну політику, яка базуватиметься на принципах відповідності застосування Україною механізмів державного регулювання ЗЕД з огляду на механізми, які застосовуються державами, що беруть участь в СОТ.

Таким чином, підводячи підсумки, можна констатувати, ситуація щодо експорту – імпорту товарів та послуг у 2017 році значно поліпшилася з попередніми роками у результаті стабілізації основних експортних ринків України. Маємо надію на посилення структури конкурентних переваг української економіки, яка базується передусім на цінних факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів та робочої сили.

Гармонізація вітчизняного законодавства у сфері ЗЕД із вимогами угод СОТ повинна проводитися з дотриманням низки ключових критеріїв, а саме: імплементуватися в національне законодавство мають ті

норми та принципи регулювання ЗЕД, які стосуються галузей вітчизняної економіки, наділених найбільшим конкурентним потенціалом; імплементація таких норм повинна супроводжуватися розробкою системи індикаторів, за допомогою яких можна відстежувати наслідки (насамперед негативні) дії норм, уведених у межах СОТ у національну правову систему, з метою оперативного коригування механізму господарсько-правового забезпечення ЗЕД.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Поляк О.І. Генеза відносин України та СОТ в аспекті співрегулювання зовнішньоекономічної діяльності / О.І. Поляк // Наше право. – 2012. – № 4 ч. 2. – С.174-181.
2. Офіційний сайт Державного статистичного управління України. Режим електронного доступу: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2017/70/mp_ized.zip.
3. Постанова КМУ «Про внесення змін до Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання» від 11.01.18 р. № 1. Режим електронного доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-vnesennya-zmin-doporyadku-zdijsnennya-derzhavnogo-kontrolyu-za-mizhnarodnimi-predachami-tovariv-podvijno-go-vikoristannya>
4. Національний промисловий портал. Режим електронного доступу: <http://uprom.info/news/ekonomika/infografika-eksport-ukrayinskih-tovariv-zris-na-20-9-ta-sklav-35-2-mlrd/>
5. Поляк О.І. Україна як об'єкт іноземних інвестицій та проблема вибору вектору економічної інтеграції (економіко-правовий аспект) / О.І. Поляк // Наше право. – 2013. – № 6. – С. 188-193.

6. Поляк О.І. Правові проблеми регламентації зовнішньоторговельної діяльності в умовах членства України в СОТ / О.І. Поляк // Європейські перспективи. – 2013. – № 5. – С.185- 190.

Задорожна А.В.

аспірант,

ВНЗ «Київський університет

ринкових відносин»,

м. Київ, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Основною рисою сучасних умов суспільного розвитку є збільшення загроз для існування самого ж людства. Тому серед пріоритетних аспектів національних інтересів України в останні роки виокремлюється попередження негативного впливу результатів діяльності людини на природу та здоров'я, а також збереження та відновлення природних ресурсів для забезпечення у майбутньому екологічно та техногенно безпечних умов життєдіяльності громадян і суспільства.

Охорона екології передбачає, в першу чергу, збереження та відновлення природних ресурсів з метою попередження негативного впливу результатів діяльності людини на природу та здоров'я людей.

Завдання екологічної політики полягає в тому, що вона проводиться не окремими організаціями і підприємствами, а вирішується на національному (державному) рівні. Такими чином, має бути досягнуто, щоб максимальна кількість організацій та підприємств своєю діяльністю впливали на стан навколишнього середовища. Тобто, державна екологічна політика з метою найбільшої екологічної ефективності має проводитись у

межах структурованої системи державного управління на всіх рівнях – суб'єктному, галузевому, регіональному, і державному [3; 4; 2].

Під державною екологічною політикою розуміють сукупність міжнародних, державних та регіональних правових актів, інструкцій і стандартів, що доводять загальні юридичні вимоги до кожного конкретного об'єкта, забезпечують його зацікавленість у виконанні та втіленні в життя цих вимог. Лише якщо всі ці складники відповідають один одному за змістом і темпами розвитку, тобто складають єдину систему охорони навколишнього природного середовища, то можна розраховувати на успіх.

Метою державної екологічної політики є реалізація законодавства, контроль за дотриманням вимог екологічної безпеки, забезпечення проведення ефективних і комплексних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища. Рационального використання природних ресурсів, досягнення узгодженості дій державних та громадських органів у галузі охорони навколишнього природного середовища [2; 4].

У цьому напрямку у 1992 р. у Ріо-де-Жанейро (Бразилія) пройшла Конференція ООН щодо навколишнього середовища та суспільного розвитку, на якій було визначено 27 комплексних та взаємозалежних принципів життєдіяльності для утвердження міжнародних угод, що забезпечують повагу інтересів всіх і захист цілісності глобальної системи навколишнього середовища в процесі подальшого розвитку.

На цій конференції Україна задекларувала своє бажання перейти на шлях до сталого розвитку шляхом підписання Декларації з навколишнього середовища і розвитку та Порядку денний на XXI століття.

З того часу в Україні на виконання рішень Конференції ООН 1992 року вживалися певні заходи та

розроблені механізми, хоча значною результативністю вони не відзначилися.

Безпосередньо Україною було підписано Рамкову конвенцію ООН про зміну клімату, ратифіковано Верховною Радою України у 1996 р. [1].

Одним із перших кроків у напрямі реалізації екологічної політики України став прийнятий у 1992 р. Закон України «Про охорону атмосферного повітря». Однак через багато років після цієї події Україна так і не підготувала стратегії збалансованого національного розвитку.

Позитивні зміни були здійснені у другій половині 2010 р. – розроблено і прийнято стратегії державної екологічної політики України. Це стало основою того, що 14 січня наступного року набрав чинності Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики до 2020 року», в якому було визначено першопричинні екологічні проблеми України:

- значна кількість ресурсо- та енергоємних галузей, негативний вплив яких був посилений переходом до ринкових умов;

- зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктури;

- існуюча система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, регулювання використання природних ресурсів, відсутність чіткого розмежування природоохоронних та господарських функцій;

- недостатня сформованість інститутів громадянського суспільства;

- недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку;

- недотримання природоохоронного законодавства.

З метою вирішення окреслених проблем було встановлено мету і принципи національної екологічної політики країни, та відповідно стратегічні цілі природоохоронної діяльності:

- підвищення рівня суспільної екологічної свідомості;

- поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки;

- досягнення безпечного для здоров'я людини стану навколишнього природного середовища;

- інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління;

- припинення втрат біологічного та ландшафтного різноманіття і формування екологічної мережі;

- забезпечення екологічно збалансованого природокористування;

- удосконалення регіональної екологічної політики

[2].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Ріо-де-Жанейро декларація з навколишнього середовища і розвитку: Затверджено Конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку, Ріо-де-Жанейро, 3-14 червня 1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.esz.org.ua/?page_id=4153

2. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21.12.2010 р. № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

3. Зверуха Н. Основи екології / Н. Зверуха, В. Серебряков, Ю. Скиба. – К.: Каравелла, 2006. – 300 с.

4. Бойчук Л. Екологія і охорона навколишнього середовища: [навч. посібник] / Л. Бойчук, Е. Соломенко, О. Бугай. – К: 2003, 284 с.

*Задорожний С.С.
аспірант,
ВНЗ «Київський університет
ринкових відносин»,
м. Київ, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Економічну безпеку підприємства можна розглядати, як одну з складових загального поняття «безпека». Будь-який збиток рано чи пізно отримує оцінку в грошовому виразі, тобто може бути виділена чисто економічна складова збитку.

В перекладі з грецького «безпека» означає «володіти ситуацією», тобто, безпека – це такий стан суб'єкта, при якому ймовірність зміни властивих цьому суб'єкту якостей та параметрів його зовнішнього середовища незначна, менше певного інтервалу [4].

Економічна безпека підприємства та його управління повинна ґрунтуватися на цілях успішного функціонування і розвитку підприємства за всіма сферами його діяльності і вплив [5 с. 78].

Економічна безпека підприємництва залежить передусім від наявності правової системи його захисту та ефективного механізму забезпечення її реалізації. Гарантом економічної безпеки підприємництва є держава.

В Україні в умовах радикальних економічних перетворень все більшого значення набувають питання захисту підприємництва.

В умовах ринкової економіки підприємства функціонують в умовах невизначеності, непередбачуваності. Тривала і глибока економічна криза в нашій країні спричинила багато непередбачуваних небезпек та загроз для ще молодого бізнесу. Крім того, на

розвиток підприємництва впливають ще й такі фактори, як нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні, недосконале комерційне законодавство, криміналізація суспільства, влади та бізнесу, корупція, шахрайство тощо. Все це різко загострило проблему забезпечення економічної безпеки підприємства.

Найчастіше забезпечення економічної безпеки бізнесу зводять до протистояння, захисту від різноманітних економічних злочинів (пограбування, шахрайство, фальсифікація, підпали, недобросовісна конкуренція, промислове та комерційне шпигунство, інформаційна безпека тощо) [2, с. 59]. Безсумнівно, ці загрози дуже важливі і повинні постійно аналізуватись та враховуватись, але поняття економічної безпеки підприємства має більш широке значення.

Економічна безпека підприємства – це такий стан господарюючого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні наявних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачуваних обставин і в основному досягає цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику [1, с. 51].

Система економічної безпеки підприємства будується на певних принципах. Найважливіші з них [3, с. 48]:

- Комплексність, або системність.
- Пріоритет заходів попередження (вчасність).
- Безперервність.
- Законність.
- Плановість.
- Економність.
- Взаємодія.
- Компетентність.
- Поєднання гласності та конфіденційності.

Політика безпеки підприємства – це орієнтири для дій і ухвалення рішень, які полегшують досягнення цілей. Для встановлення цих загальних орієнтирів необхідно сформулювати цілі забезпечення безпеки підприємства.

З урахуванням викладеного вище можна визначити такі загальні орієнтири дій і ухвалення рішень, які полегшують досягнення цих цілей:

- збереження і нарощування ресурсного потенціалу;
- залучення до діяльності із забезпечення безпеки підприємства всіх його працівників;
- професіоналізм і спеціалізація персоналу підприємства;
- пріоритетність несилових методів запобігання загрозам і їх нейтралізації.

Отже, економічна безпека підприємства – система функціональних складових, зумовлених відповідністю матеріальних, фінансових, кадрових, техніко-технологічних потенціалів й організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Арефе'ва О.В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О.В. Арефе'ва // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України [Редкол. І.І. Тимошенко та ін.]. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 49-53.

2. Забродський В.А. Власність, економічна безпека і держава / В.А. Забродський, М.О. Кизим // Економічна кібернетика. – 2000. – № 3-4. – С. 58-63.

3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: Монографія / [за ред. В. М. Гесця]. – Х.: Інжек, 2006. – 240 с.

4. Словарь финансовых терминов [Электроний ресурс]: Программа поиска толкований слов «Interpretatio». – Режим доступа до програми : <http://inetio.org/>

5. Франчук В.І. Основи економічної безпеки / В.І. Франчук. – Львів: 2008. – 203 с.

Кузькіна Т. В.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу,
ПВНЗ «Міжнародний університет
бізнесу і права»,
м. Херсон, Україна*

Ваганова В. С.

*магістр,
ПВНЗ «Міжнародний університет
бізнесу і права»,
м. Херсон, Україна*

ОСНОВНІ ОЗНАКИ МАРКЕТИНГОВОГО СТИЛЮ УПРАВЛІННЯ

Підприємницька діяльність — це поєднання загального (типового) й індивідуального. Уявлення про пріоритети, організацію діяльності компанії з урахуванням споживачів відбиваються у різних концепціях маркетингової діяльності. Концепції маркетингу — це ті уявлення про особливості, пріоритети маркетингової організації бізнес-процесів, що відбивають відповідні підходи менеджерів до побудови систем управління підприємствами.

Маркетинг виник на межі ХХ ст. і зорієнтований на потреби споживача із врахуванням потреб, смаків, пропозицій.

Маркетинг вимагає точної адресності і не орієнтується на середнього покупця так, як при

централізованому плануванні. Маркетинг суворо дотримує закон вартості і інші економічні закони товарного виробництва в умовах ринку.

Ринок - це економічна категорія товарного обміну, ринок може бути :

- зовнішнім (світовим) - внутрішнім (національним);

- місцевим (регіональним) - спеціальним (автомобільним і т.д.). Головні умови ринку: наявність відокремлених виробників по окремим товарам, обмін (купівля-продаж) продуктів для задоволення потреб.

Ринок - це обмін товару на гроші і гроші на товар /Т-Г-Т/.

Маркетинг - це комплексний системний підхід до вирішення проблем ринку, які охоплюють всі стадії просування товару від вивчення попиту, виробництва, продажу і сповивання аж до післяпродажного обслуговування.

Маркетинг - організація збуту товарів на зовнішньому ринку.

Маркетинг - /по Ф.Котлеру/ - вид людської діяльності, яка спрямована на задоволення нужд і потреб шляхом обміну.

Маркетинг - це ділова активність, за допомогою якої потік товару і послуг спрямовується від виробника до сповивача.

Маркетинг - це створення і підтримання забезпеченості рівня життя.

Маркетинг - це така організація управління, при якій на основі прийняття управлінських і господарських рішень враховуються не тільки можливості виробництва але й одночасно вимоги ринку, існуючі і потенційні запити, в тому числі і незадоволені запити споживачів.

Маркетинг - є діяльність по забезпеченню наявності

необхідних товарів і послуг для даної аудиторії у потрібному місці, у потрібний час, за помірною ціною при здійсненні необхідної комунікації і заходів по стимулюванню збуту.

Одна з цілей маркетингу полягає у виявленні незадоволених запитів споживачів, щоб орієнтувати виробництво на їх задоволення.

Маркетинг - це робота з ринком заради здійснення обміну, мета якого - задоволення людських нужд і потреб.

Основу діяльності маркетингу складають такі заняття як:

- розробка товару;
- дослідження;
- налагоджування комунікацій;
- організація розподілення;
- встановлення цін;
- розгортання служби сервісу [2, с. 304 - 306].

Класифікація ринків

1. Безплідний (який не має перспектив).
2. Спеціалізованих товарів.
3. Спеціалізованих послуг.
4. Товарний (сировинний).
5. Промтоварний.
6. Споживчий (особистий).
7. Основний.
8. Зростаючий (перспективний).
9. В'ялий (нестабільний).
10. Ринок заможних споживачів.
11. Міський.
12. Сільський.
13. Цінних паперів [2, с. 307].

Діячу ринку необхідно розібратися в тому, як діє комунікація і цей процес включає в себе 9 складових елементів:

Відправник – сторона, що посилає звернення іншій стороні.

Кодування – процес подання думки у символічній формі.

Звернення – набір символів, які передаються відправником.

Засоби розповсюдження інформації – канали комунікації, по яким звернення передається від відправника до одержувача.

Розшифровка – процес, в ході якого одержувач надає значення символам.

Одержувач – сторона, що отримує звернення, яке передано іншою стороною.

Відповідна реакція – набір відгуків одержувача, що виникли при контакті із зверненням.

Зворотній зв'язок – частина відповідної реакції, яку одержувач доводить до відправника.

Перешкоди – виникнення незапланованих втручань середовища чи викривлень, у результаті чого до одержувача надходить звернення, відмінне від того, яке відправлялось.

Вони повинні вміти майстерно кодувати звернення з урахуванням специфіки процесу розшифровки, яким звично користується цільова аудиторія. Вони повинні передавати звернення за допомогою ефективних засобів розповсюдження інформації, які досягають цільової аудиторії. Вони повинні створювати канали зворотнього зв'язку, щоб знати про відповідні реакції аудиторії на своє звернення [2, с. 335 - 337].

Елементи комунікаційної моделі

Складові елементи комунікаційної моделі з точки зору ланцюжка планування (рухаючись по ньому у зворотньому напрямку – від цільової аудиторії до комунікатора).

Комунікатор сфери маркетингу повинен:

1. Виявити свою цільову аудиторію.
2. Визначити бажану відповідну реакцію.
3. Вибрати звернення.
4. Вибрати засоби розповсюдження інформації.
5. Підібрати властивості, що характеризують

джерело звернення.

6. Зібрати інформацію, що надходить по каналах зворотнього зв'язку.

Виявлення цільової аудиторії

Комунікатор повинен приступити до роботи, маючи цілком чітке уявлення про свою цільову аудиторію, її можуть складати потенційні покупці товарів фірми, сьогоднішні користувачі її товарів, особи, що приймають рішення або впливають на їх прийняття.

Аудиторія може складатися з окремих осіб, групи осіб, конкретних аудиторій або широкої публіки.

Цільова аудиторія зробить вирішальний вплив на рішення про те, що сказати, як сказати, коли сказати, де сказати і від імені кого сказати.

Визначення бажаної відповідної реакції

Виявивши цільову аудиторію, комунікатор сфери маркетингу повинен визначити, яку саме відповідну реакцію він бажає отримати. Максимально сприятлива реакція виражається, природно, у здійсненні покупки.

Проте купівля - результат тривалого процесу прийняття рішення про це. Комунікатору необхідно знати, у якому стані знаходиться в даний час його цільова аудиторія і в який стан її необхідно перевести.

Цільова аудиторія може знаходитися в будь-якому з шести станів купівельної готовності:

- обізнаність про товар чи організацію - аудиторія може бути повністю необізнаною, знати одну назву, або знати щось, окрім назви. Якщо більша частина

цільової аудиторії виявиться необізнаною, завдання комунікатора - створити необхідну обізнаність, хоча б узнати назву;

- знання про цей товар;
- прихильність;
- віддання переваги даному товару;
- переконаність про купівлю саме цього товару;
- здійснення покупки.

Завдання комунікатора - виявити, на якому етапі знаходиться основна маса споживачів і розробити комунікаційну компанію, яка підштовхне їх до слідуючого [2, с. 337 - 340].

Отже, сучасний маркетинг вимагає набагато більше, чим просто створити добрий товар, призначити за нього привабливу ціну і забезпечити йому доступність для цільових споживачів, але й вміти керувати системою маркетингової комунікації.

Комплекс маркетингових комунікацій складається з чотирьох засобів впливу:

Реклама - будь-яка платна форма неособистого представлення і просівання ідей, товарів або послуг від імені відомого спонсора.

Стимулювання збуту - короточасні спонукальні міри заохочення купівлі або продажу товару чи послуги.

Пропаганда - (“публіситі” англ. publicity - гласність, реклама) - неособисте і те, що не оплачується, стимулювання попиту на товар або ділову організаційну одиницю при допомозі розповсюдження про них комерційне важливих відомостей у друкованих засобах інформації або доброзичливого показу по радіо, телебачення чи зі сцени.

Особистий продаж - усне представлення товару у ході бесіди з одним чи декількома-потенційними покупцями з метою проведення розпродажу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Мороз Л. А. Проблеми використання нестандартних методів маркетингових комунікацій [Електронний ресурс] /Л.А. Мороз. – Режим доступу до док.: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/logistyka/2010_690/20.pdf
2. Кальченко А. Г. Функціональна логістика : навч. посібн. / А. Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2008. –180 с.
3. Міщенко А.П. Стратегічне управління. Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 336с.

Морозова О.С.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії, ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу та права», м. Херсон, Україна

Морозов О.В.

д. с.-г. н., професор, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ЧИННИКИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством, є системоутворюючим в національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій.

Вітчизняний аграрний сектор, як і інші сфери економіки, знаходиться під безпосереднім впливом глобалізації, адже сільськогосподарська продукція – вагома складова міжнародної торгівлі.

Стійкий ріст агропромислового комплексу (АПК) України неможливий без вдосконалення відносин на внутрішньому і зовнішньому агропродовольчих ринках, без розвитку інфраструктури.

По-перше, ринок націлений на повне задоволення потреб допоки обмеженого кола населення, оскільки значна частина громадян країни із-за низької платоспроможності не може користуватися його благами. Достатньо сказати, що рівень доходів сільського населення в декілька разів нижче, ніж у міського, хоч різниця в цінах на продовольство несуттєва.

По-друге, країна все більше втрачає оптову ланку торгівлі.

По-третє, на аграрному ринку стали наглядно проявлятися тіньові відносини.

Зокрема, при вивченні зазначених проблем в агропромисловому секторі вагомими є праці: П.П. Борщевського, О.О. Веклич, П.І. Гайдуцького, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, Л.Є. Купінець, Л.Г. Мельника, В.С. Міщенко, С.К. Харічкова, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова та інших дослідників.

Український аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що з одного боку може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективною інтеграції в світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів, задіяного в аграрній економіці сільського населення, що складає понад третину всього населення країни, дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки.

Деякі ключові проблеми розвитку аграрного сектору економіки України:

- нерівномірність розвитку різних форм господарювання (укладів) при послабленні позицій середньорозмірного виробника внаслідок створення для різних за розмірами та соціальним навантаженням економічних суб'єктів формально однакових, але не рівних умов господарювання;

- нестабільні конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішньому ринках через не завершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності сільськогосподарської сировини та харчових продуктів;

- низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;

- обмежена ємність внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, обумовлена низькою платоспроможністю населення;

- недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, складність у виробленні консолідованої позиції сільськогосподарських товаровиробників у захисті своїх інтересів;

- незавершеність земельної реформи.

Особливий вплив на подальший розвиток аграрного сектору матимуть такі основні глобалізаційні чинники: динамічне зростання попиту на продовольство і зміни в структурі споживання, вища нестабільність цін на продовольство і коливання пропозиції, зростання витрат виробництва (передусім із-за високих цін на енергоносії), а також зміни в природному середовищі і кліматі.

Глобальний попит на сільськогосподарську продукцію, детермінований передусім демографічними

процесами і зростанням попиту на продовольство та корми. Зміни в структурі попиту будуть зумовлені темпами економічного зростання, урбанізацією і розвитком ринку біопалива.

В умовах процесу зростаючої глобалізації все більшого значення для виробників сільськогосподарської продукції набуватимуть мікроекономічні передумови. Відповідно до ліберального підходу, на ринку залишаться лише ті з них, які зможуть витримати конкуренцію.

Лібералізація ринків має позитивне значення, оскільки усуваються тарифні бар'єри, зростає продуктивність, міжнародна спеціалізація, прискорюється надходження інформації. Однак цей процес супроводжується і серйозними загрозами: обмеженням ролі й функцій держави у формуванні економічних процесів, деструктуризацією державних установ, виникненням багатьох неузгодженостей між глобальним ринком і суверенною державою.

Сільське господарство як сектор, в якому умови наближені до досконалої конкуренції все в більшій мірі наражається на ефекти оточуючих його ринків, які стають щораз більше глобалізовані. Характерні для глобалізації міграція виробництва, капіталу і технологій з метою мінімізації витрат виробництва формує ринок продовольства. Головними учасниками цього процесу, як свідчить досвід останніх років, є не споживачі, а великі міжнародні корпорації.

Менші сільськогосподарські виробники і переробні підприємства все в більшій мірі підлягають економічній деградації, регіони – екологічній деградації, а сільські території – деградації соціальній [1, с.15].

Безпосередній, переважно загрозливий, вплив на продовольчі ринки матимуть і зміни, що відбуваються у природному середовищі та кліматичні явища, зокрема

щодо зменшення площ в сільськогосподарському обороті, поширення хвороб рослин і тварин, забруднення територій. З іншої сторони сільськогосподарське виробництво спричиняє до негативних змін в природному середовищі. Тому, в сільськогосподарській політиці повинен бути зроблений більший натиск на дотримання засад зрівноваженого розвитку сільського господарства і сільських територій [4, с.17].

Уважається, що початком глобалізації в сільському господарстві став Уругвайський раунд ГАТТ, коли розпочалася підтримка більш конкурентних засад у сільському господарстві й торгівлі продовольством. На сьогодні Світова організація торгівлі (СОТ) ще більшою мірою очікує лібералізації сільськогосподарської політики в європейських країнах, хоча модель європейського сільського господарства значно обмежує його підтримку, головним чином через соціальні причини.

Український аграрний сектор із потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що, з одного боку, може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективною інтеграції у світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів сільського населення, задіяного в аграрній економіці, що складає понад третину всього населення країни, може дати мультиплікативний ефекту розвитку інших галузей національної економіки.

Сільське господарство України характеризується значними площами сільськогосподарських угідь, високою їх якістю, великими обсягами виробництва окремих зернових культур, соняшника, картоплі. В умовах надлишку продовольства, що виробляється на інтенсивній основі в Європейському Союзі (ЄС) і частково надходить на внутрішній ринок, особливого значення набувають такі риси вітчизняної продукції, як якість, смак та екологічна

чистота завдяки слабкому застосуванню мінеральних добрив і пестицидів.

Процеси глобалізації суттєво впливають на розвиток світового продовольчого ринку. Основним напрямом вирішення існуючої проблеми в умовах глобалізації виробництва є забезпечення збалансованого (стійкого) розвитку аграрних підприємств. Безсумнівно, що центральне місце в даному визначенні відводиться підвищенню рівня стійкості виробництва продовольства. Саме на цій основі можливе досягнення продовольчої безпеки України.

Щодо аграрного сектора України, то, як відомо, на внутрішньому ринку збуту дрібним виробникам вижити легше, ніж на глобальному ринку, де представлені здебільшого великі компанії, діяльність яких не визнає національних кордонів. І, відповідно, можливості цінових варіацій у останніх значно більші, хоча часто це відбувається за рахунок якості та екологічної чистоти продукції. Чи виграє вітчизняне сільське господарство від посилення глобалізаційних процесів на теренах України? На даному етапі виглядає, що так, виграє, – нові ринки збуту для аграріїв і плюс надходження іноземної валюти для економіки в цілому. Та разом із перспективами посиляться і загрози, зокрема, зростатиме рівень конкуренції всередині країни. Отже, не варто пускати ситуацію на самоплив. Треба враховувати, що глобалізаційні чинниками, разом із позитивами, пов'язані ще й з негативними екстерналіями – побічними ефектами [3, с.415].

Отже, глобалізаційні процеси формують зовнішнє щодо українського аграрного сектора інституційне середовище й не враховувати його вплив неможливо. Потрібно не очікувати, а рухатись назустріч глобалізації, стаючи активним її учасником, зокрема й у контексті

реальної інтеграції вітчизняного АПК. Подальша інституційна трансформація українського аграрного сектора має сприяти його стабілізації, підвищити рівень захищеності щодо впливу екзогенних факторів. Водночас глобалізаційні виклики мають враховуватися при формуванні стратегії інституційної трансформації національного аграрного сектора, що визначає напрями подальших наукових досліджень.

Таким чином, з метою досягнення гармонійного розвитку села, сільського господарства та селянства загалом, необхідно зосередити увагу на становленні ефективного функціонування аграрних підприємств. Саме вони є однією із забезпечуючих ланок у процесі сільського зростання. На сучасному етапі розвитку відносин на селі, важливим є утвердження аграрного підприємництва на якісно вищому рівні функціонування як осередку соціально-виробничої системи.

Подальша трансформація вітчизняного сільського господарства й формування стратегії його розвитку повинні враховувати як ситуацію на глобальних продовольчих ринках, так і потреби реалізації основних стратегічних цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Adamowicz M. Wymiary i cele interwincjonizmu rolnego w krajach o roznym poziomie rozwoju//Wspolna Polityka Rolna Unii Europejskiej. Uwarunkowania, mechanizmy, efekty, pod red.M. Adamowicz.- Warszawa: SGGW, 2009.- С.13-17.

2. Peplinski B. Agrobiznes. Podstawy ekonomiki . - Warszawa, WSIP. 2009, 384 s.

3. Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І. Глобалізація і продовольство. – К.: ННУ «Інститут аграрної економіки», 2008. – 632 с.

*Нижеголенко К. С.
к. е. н., в.о. доцента кафедри міжнародних
економічних відносин та економічної теорії,
начальник навчального відділу,
ПВНЗ «Міжнародний університет
бізнесу і права»,
м. Херсон, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Сучасний економічний розвиток багатьох підприємств зорієнтований на покращення інноваційної діяльності шляхом інтенсифікації виробництва, підвищення якості та впровадження новітніх технологій, що призводить до створення конкурентних переваг у бізнес-структурах. Досягнення таких завдань та загалом підвищення ефективності діяльності підприємства можливе за умови ефективного управління його інноваційним потенціалом.

Дослідження інноваційних підходів розвитку бізнесу останнім часом набули значного наукового та дослідницького значення як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних авторів, зокрема: В. Богачова, М. Бромвіч, Т. Васильєвої, П. Віленського, І. Волкова, С. Глазьєва, г. Добрава, Ю. Зикова, М. Крупки, А. Кузнєцової, Л. Федулової та інших.

Як зазначає О. Бобровська, до формування інноваційного управління слід використати системно-інтегративний підхід, що дозволяє об'єднувати елементи всіх типів управління, визначати зміст інноваційності управління і його складові.

Інноваційність елементів і зміст інноваційного управління спрямовані на розв'язання проблем

інноваційного розвитку, на створення і раціональне поєднання інноваційних процесів в усіх суміжних і споріднених секторах суспільної діяльності. Інноваційне управління повинно будуватись на врахуванні, цілеспрямованні, координації впливу їх складових і змісту на кінцеві результати інноваційного соціально-економічного розвитку [1, с. 23].

Застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку має бути зорієнтовано на таке: – посилення внутрішньої мотивації на регіональному рівні до соціально-економічного зростання; – створення на регіональному рівні ефективних господарських структур, орієнтованих на інтенсифікацію використання наявного на місцях ресурсного потенціалу; – формування на регіональному рівні конкурентних виробничих систем інноваційного типу; – першочергове задоволення внутрішніх потреб територій за рахунок власних і залучених ресурсів [2, с. 6].

Одним з найістотніших чинників ефективної конкуренції підприємства є його здатність і результативність впровадження інновацій. Вона є також істотною для побудови і результативності бізнес-моделей. Враховуючи вплив і способи створення конкурентної переваги, важливим є виділення двох головних видів інновацій: природові та радикальні інновації.

Вплив природових інновацій проявляється переважно у побудові бізнес-стосунків. Радикальні інновації створюють нові сектори економіки. Створюють їх як так звані підприємства нової економіки, так і інших секторів, що застосовують, наприклад, біотехнології чи нанотехнології.

Виникнення нових секторів приводить до структурних змін усієї економіки, посилюючи в ній роль і частку підприємств, які спираються на знання. У сфері

підприємств і їхньої бізнес-діяльності прироста інноваційність пов'язується з удосконаленнями організації. Радикальні інновації створюють нові бізнес-концепції, які значно більше, ніж, наприклад, нові технології, змінюють систему конкуренції, часто руйнуючи стан речей.

З метою оптимізації інноваційних бізнес-процесів підприємства звертаються до практичних методів управління ними. Серед останніх виділяють: безперервне покращення, інжиніринг, реінжиніринг та перепроєктування. Безперервне покращення підвищує якість бізнес-процесів без значних витрат. Інжиніринг ґрунтується на індивідуальному підході та орієнтації на клієнта. Реінжиніринг забезпечує фундаментальне переосмислення реалізації процесів.

Перепроєктування інноваційних бізнес-процесів дозволяє спростити бізнес-функції, зменшити витрати ресурсів при виконанні робіт, досягнути часткової реструктуризації підприємства. Кожний з розглянутих методів управління бізнес-процесами в інноваційній діяльності має свої переваги та недоліки, що свідчить про необхідність попереднього аналізу інноваційної діяльності та визначення оптимальної альтернативи її удосконалення.

Використання інновацій в побудові нових моделей бізнесу є вирішальними для їхньої стійкості на імітованість і втрату ефективності. Модель є тим стійкішою, чим радикальнішими є інновації. Лібералізація енергетичного ринку, енергетична політика ЄС зумовлює потреби величезних змін функціонування енергетичних підприємств, вираженням яких будуть інноваційні моделі бізнесу.

Отже, стратегії розвитку бізнесу мають сьогодні у своєму розпорядженні цілу низку дієвих інструментів для зміни моделей бізнесу. Але переважна більшість із них є не обов'язковими для виконання і запроваджується шляхом

консультування, перепідготовки кадрів, тож внутрішня мотивація підприємців до цього обмежена.

Важливо, щоб бізнес отримав сигнали лідируючих ринків і зрозумів свою вигоду від якнайшвидшого оновлення діяльності як на матеріальному, так і нематеріальному рівні. У цьому йому мають допомогти дієва екологічна політика, споживач і економічна наука, які повинні підготувати підґрунтя для формування екологічно збалансованої економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бобровська О. Інноваційне управління як важіль і джерело інноваційного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / О. Бобровська // Публічне управління: теорія та практика. – 2011. – № 4 (8). – С. 20–27. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua>.

2. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.] ; за ред. С. О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.

Пацан М.А.

магістрант спеціальності «Право»,

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»,

м. Херсон, Україна

СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ПРАВ ТА ОBOB'ЯЗКІВ ЧЛЕНА ГРОМАДСЬКОГО ФОРМУВАННЯ ПРАВООХОРОННОЇ СПРЯМОВАНОСТІ

Реформа Національної поліції України, подальший розвиток демократії в Україні, забезпечення прав, свобод і законних інтересів громадян безпосередньо пов'язані з підвищенням якості та ефективності діяльності

правоохоронних органів, у тому числі і недержавних. Одне з провідних місць серед таких займають громадські формування правоохоронної спрямованості, які мають зробити значний внесок у справу нейтралізації та зменшення правопорушень у сфері охорони громадського порядку і державного кордону, зміцнення законності та правопорядку в країні. Недосконалість чинного законодавства з питань визначення повноважень членів громадських формувань правоохоронної спрямованості, їх соціально-правового захисту, обмежень, що пов'язані із реалізацією ними повноважень у сфері охорони громадського порядку і державного кордону, вимог, яким вони повинні відповідати, лише ускладнюють їх діяльність, перешкоджають залученню до їх лав свідомих громадян.

Конституція України [1] і Закон України „Про органи самоорганізації населення” від 11 липня 2001 р. [4 с.254] визначає статус органів самоорганізації населення, які є однією з форм участі населення у вирішенні питань місцевого значення. 16 червня 1999 р. Було прийнято Указ Президента України „Про додаткові заходи щодо поліпшення діяльності органів Внутрішніх справ та громадських формувань з охорони громадського порядку” № 650 , а 22 червня 2000 р. - Закон України від „Про участь громадян в охороні громадського порядку і державного кордону”. Реальна діяльність сьогодення свідчить про необхідність розширення сил та засобів з охорони громадського порядку Національною поліцією України, органами місцевого самоврядування, організаціями, що створюються на громадських засадах.

Основою правового положення особи прийнято вважати її правовий статус, під яким звичайно розуміють систему прав і обов'язків, наданих особі згідно із законом і гарантованих державою [3, с. 77].

Статус (від латинського status – стан, положення – соціальне положення (позиція)) індивіда або групи в соціальній системі, визначене по ряду ознак, специфічних для даної системи (економічних, професійних, етнічних та ін.). Мати права і свободи є соціальними можливостями громадянина, визнаними і забезпечуваними державою, обов'язки – також соціальні можливості, які виражають вимоги держави до громадянина, його поведінки [5, с.520].

Таким чином правовий статус підкреслює зв'язок особи з державою і характеризується правовою формою його закріплення. Його змістом є сукупність прав і обов'язків громадянина.

Обов'язки громадян нерозривно пов'язані з правами, кожен громадянин в суспільстві зобов'язаний їх виконувати. Суспільство базується на виконанні громадянами своїх обов'язків, без цього суспільство перетворилося б на некерований конгломерат. Обов'язок – це об'єктивно необхідна, належна поведінка особи. Однак, така необхідність певної поведінки не завжди суб'єктивно визнається індивідом, що приводить до відступу від вимог норми. Тому обов'язок – це як необхідна, так і можлива поведінка [2, с. 29].

Правовий статус громадянина у сфері громадського порядку виражається в наступних його обов'язках і правах:

1) в обов'язку суворо дотримуватись встановлених правил поведінки в громадських місцях, тобто поважати права, свободи та інтереси інших громадян;

2) в обов'язку не допускати посягання на громадський порядок з боку інших осіб;

3) у праві на необхідну оборону, тобто на захист особистого здоров'я та гідності, а також державного або громадського порядку;

4) у праві просити допомоги в інших громадян у випадку загрози громадському порядку;

5) у праві просити допомоги у правоохоронних органах.

Важливою складовою загального статусу громадянина є статус індивідуального суб'єкта. Статус індивідуального суб'єкта – це правовий стан особистості в її відносинах з суб'єктами виконавчої влади, врегульований нормами державного (конституційного) і адміністративного права. У ст. 12 Закону України „Про участь громадян в охороні громадського порядку і державного кордону” зазначено: „Членами громадських формувань з охорони громадського порядку і державного кордону можуть бути громадяни України, які досягли 18-річного віку, виявили бажання брати участь у зміцненні правопорядку та здатні за своїми діловими, моральними якостями і станом здоров'я виконувати на добровільних засадах взяті на себе зобов'язання”[5].

Законом України „Про участь громадян в охороні громадського порядку і державного кордону” визначено основні завдання та передбачено права громадських формувань з охорони громадського порядку і державного кордону. Члени громадських формувань з охорони громадського порядку і державного кордону зобов'язані:

1) брати активну участь в охороні громадського порядку і державного кордону, припиненні адміністративних правопорушень і злочинів та запобіганні їм;

2) під час виконання обов'язків з охорони громадського порядку і державного кордону мати особисте посвідчення члена громадського формування та нарукану пов'язку;

3) доставляти в Національну поліцію, в підрозділи Департаменту прикордонної служби України, штаб громадського формування з охорони громадського порядку або громадський пункт охорони порядку, приміщення

виконавчого органу селищної, сільської ради осіб, які вчинили адміністративне правопорушення, з метою його припинення, якщо вичерпано інші заходи впливу, встановлення особи порушника, складення протоколу про адміністративне правопорушення у разі неможливості скласти його на місці вчинення правопорушення, якщо складення протоколу є обов'язковим;

4) надавати у межах наданих їм прав допомогу народним депутатам України, представникам органів державної влади та органів місцевого самоврядування у їх законній діяльності, якщо в цьому їм чиниться протидія або загрожує небезпека з боку правопорушників.

Отже, права та обов'язки характеризуються єдністю, своєрідність якої полягає в тому, що їх права одночасно є обов'язками, оскільки вони мають використовуватися в інтересах правоохоронної діяльності, а обов'язки – правами, адже інакше обов'язки неможливо буде здійснити (наприклад, складання протоколу про адміністративне правопорушення, затримання правопорушника є одночасно правом і обов'язком члена громадського формування). Для реалізації прав і обов'язків кожному члену громадського формування надається певна самостійність для прийняття рішення відповідно до його компетенції [5].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст.141.
2. Кудрявцев В.Н., Керимов Д.А. Право и государство: Опыт философско-правового анализа. М.: Юристъ, 1993. – 245с.
3. Новіков М.М. Об'єднання громадян у механізмі взаємодії держави і громадянського суспільства: Дис... канд. юрид. наук: 12.00.01. – Харків, 2002. – 204 с.

4. Про органи самоорганізації населення: Закон України від 11 липня 2001 року // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - № 48. – 254 с.

5. Про участь громадян в охороні громадського порядку і державного кордону: Закон України від 22 червня 2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 40. – Ст. 338.

*Сасько С. А.
старший викладач,
ПВНЗ «Міжнародний університет
бізнесу і права»,
м. Херсон, Україна*

РЕФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Організаційна структура визначає внутрішню будову будь-якої компанії і виконує роль несучої конструкції. Оптимальна організаційна структура створює сприятливі умови для процесу прийняття управлінських рішень, її стабільність робить організацію стійкою й в той же час дозволяє успішно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Обумовлена тими чи іншими управлінськими рішеннями організаційна структура підприємства є однією з динамічних змінних - зміни у складі власників та вищих менеджерів, зміни у владних структурах і вдосконалення законодавства супроводжуються, як правило, трансформацією структури організації.

Основною причиною, з якої проводиться реструктуризація підприємства, зазвичай є низька ефективність роботи компанії, викликана невідповідністю

бізнесу мінливих вимог ринку. Наслідком такої ситуації є незадовільні фінансові показники, брак обігових коштів, високий рівень дебіторської та кредиторської заборгованості. Основні проблеми підприємств, що потребують реструктуризації:

- надто громіздка організаційна структура, не забезпечує динамізм у розвитку бізнесу;
- недостатньо чітка система обліку, яка не дозволяє визначити успішно працюють і відверто неефективні структурні бізнес-одиниці і служби;

- занадто висока концентрація повноважень і відповідальності вищого керівництва, відсутність системи делегування повноважень, що призводять до демотивації менеджерів середньої ланки.

З точки зору системного підходу компанія - це система, що складається із взаємно пов'язаних елементів. Тип цієї системи - економіко-соціальна, відкрита, складна система з різноманітними зв'язками між елементами. Цілі компанії як системи - виживання і розвиток.

Системний аналіз починається з уточнення або формулювання цілей конкретної системи управління і пошуку критерію ефективності, який, як правило, виражається у вигляді конкретного показника. Як правило, більшість компаній з точки зору системного підходу є багатоцільовими, що впливає з особливостей їх розвитку, фактичного стану в конкретний період часу, а також стану навколишнього середовища.

Сучасні економіко-соціальні системи відрізняються великою кількістю елементів і зв'язків між ними, високим ступенем динамічності, наявністю функціональних зв'язків між елементами, впливом різних за характером перешкод.

Процеси, що відбуваються в цих системах, погано формалізуються. Тому управління змінами - особливо

актуальна тема сьогодення для власників і менеджерів компанії.

Зміни в стратегії, виробничих процесах, культурі і, відповідно, управлінні підприємством можуть здійснюватися поступово, у вигляді малих кроків, або ж радикально, стрибкоподібно. Відповідно, говорять про революційну та еволюційної моделі змін, процесах реформування і регулювання. Під реструктуризацією слід розуміти комплексне перетворення компанії, яке пов'язане із зміною її структури. Характерною особливістю реструктуризації є комплексність перетворень. В результаті антикризового управління головною метою реструктуризації є виведення компанії з кризи. При цьому необхідно досягти таких підлеглих цілей, як підвищення ефективності виробництва, зміна характеру управління активами, використання можливостей позикового фінансування. В якості найважливішого показника ефективності діяльності підприємства виступає зростання вартості власного капіталу, тому реструктуризація традиційно проводиться у даному напрямку. Вибір показника вартості компанії як критерію реструктуризації не випадковий. Власників підприємства в кінцевому підсумку мало цікавлять тип і технологія виробництва, параметри продукції, ринки збуту. Критерієм ефективності їх вкладень в конкретну компанію є постійне зростання вартості вкладів, що обумовлює підвищення рівня особистого добробуту власників, так і стабільний розвиток підприємства. Для успішного управління фірмою, в цілях попередження і запобігання кризових ситуацій, а також для зменшення їх впливу, необхідно чітко визначати причини кризових ситуацій. А для ефективного проведення процесу реструктуризації необхідно правильно визначати стадію кризової ситуації, на якій знаходиться підприємство. Вибір того чи іншого шляху реструктуризації залежить від

конкретних умов і перевагу має бути віддано тому варіанту, здійснення якого вимагає найменших витрат, найбільш реально, менш ризиковано на одиницю ефекту, тобто ризик повинен збігатися з очікуваним ефектом. Діючим практичним інструментом при проведенні реструктуризації є так звана матриця реструктуризації (табл.1).

Всі структурні підрозділи компанії, види бізнесу, функції фірми "розміщують" в координатах рівень виробництва - відповідність стратегії компанії.

Після цього відбувається оцінка кожного підрозділу, виду бізнесу, функції в запропонованій системі координат і робиться висновок про їх подальшу долю - або вони залишаються в структурі компанії, що зазнала реструктуризації, або трансформуються, або ліквідуються, або стають самостійними фірмами, або включаються в структуру компанії на певних умовах асоціації (контрактна угода, субпідряд і т. д.).

Таблиця 1

Матриця реструктуризації

<u><i>Квадрант 1</i></u> Високий рівень виробництва Не відповідає стратегії фірми	<u><i>Квадрант 2</i></u> Високий рівень виробництва Відповідає стратегії фірми
<u><i>Квадрант 4</i></u> Низький рівень виробництва Не відповідає стратегії фірми	<u><i>Квадрант 3</i></u> Низький рівень виробництва Відповідає стратегії фірми

Розглянемо послідовно всі чотири квадранти та можливі рекомендації, яких необхідно дотримуватися для досягнення успіху реструктуризації.

Квадрант 1. Тут ми маємо справу з підрозділом, який займається видом бізнесу, не відповідним стратегічним установкам фірми. Очевидна рекомендація - включити його в стратегічні цілі компанії. Не варто жертвувати видом діяльності, технічний і технологічний рівень якого досить високий. Якщо цього все-таки не вдасться зробити, то даний підрозділ має, ставши самостійним економічним суб'єктом, залишитися у відносинах високого рівня асоціацію з компанією, з якою воно з'явилося (довгострокове контрактна угода, відносини субпідряду).

Квадрант 2. Види діяльності, які опинилися в такій ситуації, повинні скласти "кістяк" компанії, що виходить з кризового стану. Зауважимо, що з квадранта 1 ми прагнули перевести підрозділ або вид бізнесу саме в квадрант 2, як найбільш відповідний новій структурі фірми після завершення реструктуризаційних заходів.

Квадрант 3. Значним "плюсом" для підрозділів і видів діяльності, які опинилися в цьому положенні, є їх стратегічна цінність для фірми. Тому найбільш прийнятною рекомендацією тут буде проведення модернізації або інших заходів, що дозволяють підняти рівень виробництва, тобто також перевести їх в квадрант 2.

Квадрант 4. Тут представлені підрозділи та види діяльності, які не відповідають ні стратегії фірми, ні прийнятним в компанії, що пройшла реструктуризацію, рівнем виробництва. Звичайні рекомендації в даному випадку - або ліквідація, або відділення в самостійне юридична особа (новий економічний суб'єкт), з яким у фірми, що успішно здійснила реструктуризацію, не буде

серйозних економічних відносин (вони тут не обов'язкові, а в ряді випадків просто і небажані). Хоча якщо все-таки вдасться для такого підрозділу або виду діяльності знайти зацікавленого інвестора, тоді має сенс зберегти певні відносини за допомогою перетворення даного нерентабельного для вас підрозділу частку в статутному капіталі цього інвестора (втрати при цьому в оцінці цього бізнесу, звичайно, неминучі, але, можливо, вони стануть "меншим злом", ніж його ліквідація).

Дуже важливо, щоб процес реструктуризації був, зрештою, спрямований на те, щоб не тільки кожна ланка бізнесу діяла продуктивно, але і на те, щоб вся система була націлена на отримання максимального ефекту мультиплікації, тобто того ефекту, який неможливо отримати кожному окремо, але реально досягти за рахунок спільних зусиль, організованих оптимальним чином.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством. Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2014. – 400с.
2. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки. Навч. посіб. – 6-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 214 с.
3. Ноздріна Л. В., Ящук В. І., Полотай О. І. Управління проектами: Підручник / За заг. ред. Л.В. Ноздріної. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.

Скірко Ю. І.
д.е.н., професор, професор кафедри маркетинг,
ПВНЗ «Міжнародний університет
бізнесу і права»,
м. Херсон, Україна
Зіновська Н. О.
магістр,
ПВНЗ «Міжнародний університет
бізнесу і права»,
м. Херсон, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Стратегічне планування на підприємстві – це процес визначення його цілей та розробки стратегій, що їх реалізують. Даний процес представляє собою співставлення всіх альтернативних варіантів у сфері зовнішньоекономічної діяльності їх обґрунтування та прийняття оптимального рішення.

Сам процес розробки ринкової стратегії підприємства має починається з вибору ринку збуту продукції. Для цього проводяться різні маркетингові дослідження, визначається потенційна ємність по конкурентній продукції, вивчається еластичність попиту, механізм збуту і ринкової сегментації тощо.

На наступному етапі необхідно змоделювати та проаналізувати вихід підприємства на зовнішні ринки, його діяльність у новому середовищі.

Далі йде оцінка впливу тенденцій світової економіки на функціонування підприємства, а саме зовнішньоторговельної політики різних країн, коливання рівня цін, темпів інфляції та ін.

Після того, як підприємство визначило, який ринок є найбільш привабливим для нього та проаналізувало всі можливі негативні та позитивні сторони свого рішення, перед ним постає питання – у якій формі виходити на цей ринок.

В сучасній світовій практиці виділяють наступні шляхи виходу підприємства на зовнішній ринок:

- 1) здійснення експортної діяльності;
- 2) спільна підприємницька діяльність;
- 3) пряме інвестування за кордон (рис. 1).



Рис. 1. Форми виходу підприємства на зовнішній ринок

Найбільш простим варіантом реалізації зовнішньоекономічної діяльності в зарубіжній країні є експортування. Під експортом розуміється продаж продукції, виробленої у своїй країні, з метою подальшого використання або перепродажу в інших країнах [4].

Перевагами його використання є досить незначна необхідність змін у товарному асортименті підприємства та мінімальна потреба інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань [2].

Експорт може здійснюватися прямим та непрямим методом.

Прямий експорт припускає вивіз та реалізацію товарів (послуг) за кордоном без участі посередників. Даний спосіб виходу на зовнішній ринок є більш ризикованим в порівнянні з іншими, що обумовлено відмінностями економічних, правових і соціальних умов у різних країнах, а також необхідністю залучення висококваліфікованого персоналу (в іншому випадку фінансові витрати можуть значно зрости) [5].

З іншого ж боку прямий метод експортних операцій дозволяє встановити більш тісні контакти зі споживачами, зберегти повний контроль над операціями, зменшити витрати за рахунок відсутності сплат посереднику, краще вивчити ринок збуту і тому швидше пристосовувати виробництво до ринкового попиту.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємстві доцільно лише у випадку, коли продукція фірми відрізняється високою конкурентоспроможністю, частка експорту в загальному обороті значна, на підприємстві є фахівці із зовнішньоекономічної діяльності, а рівень конкуренції на ринку досить невисокий [1]. В інших же умовах, коли виробник не має достатньої інформації про зовнішній ринок або досвіду роботи на ньому, для зменшення власного ризику виправданим є передача функцій збуту посередницькій фірмі [2].

Торгово-посередницькими фірмами називають такі, що не залежать від виробника і споживача продукції в господарському та юридичному плані, не є їх структурними підрозділами або дочірніми компаніями. В ролі посередників, що діють на зовнішньому ринку, можуть виступати: агенти, брокери, дилери, комісіонери, консигнатори та ін.

У деяких випадках експорт, як прямиий, так і непрямиий, може виявитися утрудненим і навіть неможливим. Великі транспортні витрати, митні тарифи чи обмеження на імпорт та преференції для місцевих виробників можуть спонукати фірму обрати інший іншими метод виходу на зовнішній ринок [4].

Спільна підприємницька діяльність – це діяльність, що базується на об'єднанні зусиль зарубіжних та місцевих вкладників капіталу з метою створення спільної господарської діяльності та розподілу результатів і ризиків від її здійснення. Але є значний ризик того, що партнери можуть розійтися в думках відносно капіталовкладень, маркетингу та інших принципів діяльності.

Спільна підприємницька діяльність може бути організована у формі ліцензування, управління за контрактом, підрядного виробництва чи спільного підприємства.

Укладання ліцензійного договору базується на тому, що ліцензіар (продавець) передає ліцензіату (покупцеві) право на використання виробничого процесу, патенту чи товарного знака в обмін на гонорар або ліцензійний платіж. Основними перевагами викання витрат на розробку винаходу.

Підрядне виробництво – це форма спільної підприємницької діяльності, коли компанія закордоном укладає контракт з місцевими виробниками на випуск власної продукції. Причинами, що зумовлюють використання даного способу є дефіцит власних потужностей, наявність перешкод для експорту у відповідну країну, високі транспортні витрати та ін. [2].

Керування за контрактом знаходить широке використання в країнах, що мають капітал та персонал, але не мають необхідних ноу-хау та кваліфікованих робітників. Отже, використовуючи управління за контрактом, фірма

експортує не товар, а управлінські послуги. Частіше за все це здійснюється у формі консультацій для іноземних компаній.

Спільне володіння – форма спільного підприємництва, за якої об'єднуються зусилля зарубіжних та місцевих інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, котрим вони володіють та керують спільно.

Особливе місце серед способів виходу підприємства на зовнішній ринок належить прямому інвестуванню чи трансферту капіталу, що може здійснюватися за рахунок створення за кордоном власних складських або виробничих підрозділів. Основними перевагами використання такої стратегії полягає в тому, що підприємство може заощадити кошти за рахунок більш дешевої робочої сили або сировини, за рахунок пільг для закордонних інвесторів, за рахунок скорочення транспортних витрат тощо.

Кожна із стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок має свої переваги та недоліки, які слід розглядати в контексті певних особливостей, а саме: масштабів здійснення зовнішньоекономічних операцій та витрат, що з цим пов'язані; складності технології виготовлення продукції; досвід здійснення зовнішньоекономічної діяльності; рівня економічної свободи та конкуренції; величиною ризиків та ін. [1].

Розробка стратегії виходу на зовнішній ринок завершується складанням, власне, самої стратегії: формується глобальна довгострокова ціль (місія) діяльності підприємства та альтернативні варіанти її досягнення; розробляються короткострокові програми і плани, що уточнюють глобальну ціль; обираються стратегічні альтернативи і оцінюються можливості та наслідки їхньої реалізації.

Проведений аналіз етапів розробки стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві дозволяє сказати, що кожна із стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок має свої особливості, переваги та недоліки. Тому впровадження тої чи іншої стратегії залежить від ряду чинників, а саме: масштабів здійснення зовнішньоекономічних операцій та витрат, що з цим пов'язані; складності технології виготовлення продукції; досвід здійснення зовнішньоекономічної діяльності; рівня економічної свободи та конкуренції; величиною ризиків та ін.

БІБЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О.П. Гребельник. – 4-те видання перероблене та доповнене – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 432 с.
2. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова та ін.; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.
3. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.
4. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін.; за ред. О.В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
5. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент. навч. посіб. / П.І. Юхименко, Л.П. Гацька, М.В.Півторак та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.

Соколова Л.В.
*старший викладач кафедри менеджменту,
ПВНЗ «Міжнародний університет
бізнесу і права»,
м. Херсон, Україна*

ІННОВАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

Однією із найпотужніших галузей сфер світової економіки є туризм, де виробляється 10% глобального загальносвітового продукту, залучається 7 % світових інвестицій, здійснюється 12% споживчих витрат, формується 11% валютних та 6% податкових надходжень [7].

Потужна світова індустрія сучасного туризму об'єднує господарські комплекси національних економік, функціонує в економічному, соціальному та природному середовищах. На долю туризму припадає 6% загальносвітового експорту, за цим показником туризм навіть випереджає такі галузі як: автомобілебудування, нафтопереробка, телекомунікаційне обладнання.

Активне використання потенціалу туристичної галузі спостерігається в економіці країн Східної Європи де її доля в національному ВВП досягає 8-15%. Задоволення туристичних потреб населення здійснюється шляхом надання йому різноманітних послуг (розміщення, харчування, транспортне перевезення, екскурсійне обслуговування та інше) через туристичну інфраструктуру, яка поєднує підприємства багатьох галузей економіки у міжгалузеві комплекси.

Туристичний експорт, для приймаючої сторони, формують всі витрати іноземних туристів здійснювані ними в країні перебування для задоволення власних туристичних потреб та прагнень, а імпорт – витрати виїжджаючих туристів в іншій країні. Значний

туристичний експорт стимулює підвищення попиту на продукцію підприємств туристичної інфраструктури, створює додаткові робочі місця, прискорюючи розвиток туристичної галузі, та позитивно впливає на стан національної економіки.

Однак в економіці України ситуація дещо інша. В останні 10 років на туристичному ринку більше негативної динаміки чим позитивної. Особливо різкий спад спостерігався протягом 2014-2015 рр., коли політична та економічна нестабільність призвела до кризової ситуації на ринку туристичних послуг України.

Відбулося різке скорочення туристичного експорту через зменшення в'їзного туристичного потоку (на 51% у порівнянні до показників 2013 р. - 25,7 млн.осіб) внаслідок скорочення чисельності відвідування України іноземними туристами до 13,0 млн.осіб у 2014 р., водночас виїзний потік знизився лише на 6% (23,8 млн.осіб 2013 р. та 22,4 млн.осіб у 2014 р.) [2]. Скорочення споживачів спричинило відтік капіталу з туристичної галузі, зниження її дохідності, вихід з ринку великої кількості туроператорів.

Сучасний внесок туристичної галузі у ВВП України становить лише 5,6% (5 млрд. долл. США), що в 1,8 рази менше у порівнянні із 2013 р. (13,9 млрд. долл. США), кількість зайнятих цієї сфери – 5% (зменшення на 26,3%), частка міжнародних надходжень доходів від туризму у загальному експорті країни скоротилася до 3,5% (-52%), розмір інвестицій до 1,9 % (-17%) [4]. Означені показники стали значно нижчі ніж в Польщі, Чехії, Румунії, та інших Східноєвропейських країнах, що кінцевому результату призвело до втрат у конкурентній боротьбі за споживача турпродукту.

За індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму 2017 року, опублікованим

Всесвітнім економічним форумом, Україна отримала оцінку в 3,5 бали з семи можливих і опинилась на 88 місці [6] (із 136 досліджуваних країн світу), втративши відразу 12 позицій (76 місце у 2013 р.), а саме, не сприяє розвитку сфери туризму показник «бізнес-середовище» (124 місце рейтингу) та негативний вплив має «рівень безпеки», посівши 127 місце за цим показником, Україна увійшла до десятки країн з найнижчим рівнем безпеки подорожей.

Незважаючи на кризові явища, розвиток ринку туристичних послуг залишається стратегічно значимим для України, це зумовлено наявністю значної культурно-історичної спадщини, майже всіх видів курортних ресурсів (а саме: природні термальні води, гідроресурси, лікувальні грязі, хвойні та змішані ліси, гірські схили та морські узбережжя), розвинутої туристичної індустрії (прямо чи опосередковано пов'язаної з іншими галузями економіки такими як: будівництво, транспорт, сільське господарство, культура), кваліфікованих трудових ресурсів. Також туризм визначено як один із пріоритетних напрямків розвитку національної економіки України в Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 р.

Відновлення конкурентоспроможності Українського туристичного продукту (послуг) можливе за умови впровадження нової моделі економічного зростання яка ґрунтується на інноваційному типі розвитку.

Інновації в туризмі, за визначенням В.С. Новікова, це «результат дій, спрямованих на створення нового або зміну існуючого туристського продукту, освоєння нових ринків, використання передових інформаційних і телекомунікаційних технологій, вдосконалення надання туристських, транспортних і готельних послуг, створення стратегічних альянсів для здійснення туристського бізнесу, впровадження сучасних форм організаційно-управлінської діяльності туристських підприємств» [3].

Об'єкти інноваційної діяльності визначені в ЗУ «Про інноваційну діяльність» охоплюють і можливості інновацій в туризмі, однак через те що більшість туристичних підприємств малі або мікромалі ними найчастіше застосовуються лише нові програми та тури за новими напрямками, або з новими послугами які стали користуватися попитом, або з новим насиченням програмними заходами при появі нових потреб споживачів.

Недостатня розповсюдженість інновацій в туризмі пов'язана із специфічністю туристичного продукту як товару та особливостями виробництва туристичних послуг, на які вказує Г.І. Михайліченко [1], а саме:

- недостатньо виражена схильність туристичного продукту до структурних інноваційних змін;

- низький рівень наукоємності у процесах обслуговування, де головним критерієм є експлуатація туристичних ресурсів, якість наданих сталих пакетних послуг (розміщення, харчування, транспортування та ін.);

- суттєва складова незмінних цінностей у складі турпродукту, таких як: кроскультурні особливості гостинності та доброзичливості у прийомі й обслуговуванні іноземних туристів; унікальний історичний, культурний спадок, що є джерелом туристичної атрактивності; етичність та самосвідомість у використанні туристичних ресурсів, гармонійний розвиток туристичних дестинацій тощо;

- низький рівень продуктивності праці працівників, задіяних в туристичному обслуговуванні, що інколи має більший соціальний ефект, аніж матеріальний;

- той факт, що основним показником ефективності інновацій є прибутковість вкладених у них інвестицій, тобто вкладання коштів у сфери (галузі) рентабельні, прибуткові з високою продуктивністю, де капіталоозброєність низька, а заробітна плата висока; в

туризмі навпаки: капітаозброєність матеріальної бази туризму висока, а заробітна плата ні.

У звіті про інноваційний розвиток туризму [5] опублікованому Організацією економічного співробітництва та розвитку зазначено, що інновації в туризмі не створюють гігантський стрибок вперед, вони часто складається з серії маленьких кроків, які приводять до покрокового зростання; це процес зворотного зв'язку коли одне нововведення неминуче приводить до іншого, покращуючи продукцію та скорочуючи вартість процесів.

БІБЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Михайліченко Г.І. Інвестиційне забезпечення інноваційних процесів підприємств індустрії туризму // *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 6. С. 3–8.

2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Офіційний веб-сайт. URL : <http://www.me.gov.ua>.

3. Новиков В. С. Инновации в туризме. – М. : Академия, 2007. 208 с.

4. Туризм – мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги. URL : <http://knoema.ru>.

5. Innovation and Growth in Tourism - OECD. URL : <http://www.oecd.org/cfe/tourism/innovationandgrowthintourism.htm>.

6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. URL : <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2017>.

7. World Tourism Organization UNWTO. URL : <http://www2.unwto.org/>.

Фокіна-Мезенцева К. В.
к.е.н, професор
Міжнародної кадрової академії,
м. Київ, Україна

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ринкові й соціальні перетворення в Україні не будуть успішними, доки докорінні зміни не відбудуться на мікроекономічному рівні, у ключовій – виробничій ланці. Здійснення таких радикальних заходів, як зміна форм власності, демонополізація економіки, створення ринкової інфраструктури, ще не означає автоматичного вирішення широкого кола проблем, пов'язаних із упорядкуванням діяльності підприємств. Потрібні рішучі дії, значні зусилля, ретельна організаційна робота для приведення виробничих відносин на мікрорівні у відповідність з макроекономічними перетвореннями. Важливою складовою системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства має бути оптимізація соціально-трудова відносин, формування й подальший прогресивний розвиток корпоративної культури.

Корпоративну культуру як одну з ефективних сучасних форм управління досліджують у західній економічній літературі, починаючи з 1980-х років. Піонерами в цьому напрямі були Т. Пітерс, Р. Уотермен. Істотний внесок у дослідження цих проблем зробили І. Ансофф, М. Армстронг, П. Вейл, М. Грачов, Г. Даулінг, К. Камерон, Є. Капітонов, Ф. Котлер, Р. Кричевский, А. Маслоу, Б. Мільнер, Р. Рюттенгер, Г. Саймон, В. Співак та ін. Ряд учених досліджують особливості корпоративної культури в окремих країнах, що досить важливо для пошуку можливостей застосування теоретичних і

прикладних розробок щодо формування корпоративної культури в межах національної економіки.

Дослідженню проблематики корпоративної культури присвячені роботи й українських вчених, а саме О.А. Грішнєвої, Г.А. Дмитренка, В.А. Євтушевського, А.М. Колота, Г.В. Назарової, О.Ф. Новікової, Л.Г. Панченка, С.Р. Пасєки, М.В. Семикіної, В.І. Скуратівського, Г.Л. Хаєта, А.В. Шегди та ін.

Досвід багатьох успішних підприємств свідчить, що використання принципів корпоративної культури дозволяє отримати високу ефективність виробництва та зайнятості, а також підвищити конкурентоспроможність. Разом з тим, слід підкреслити, що в умовах української економіки, з урахуванням особливостей її історичного минулого і сучасних проблем, ідеї корпоративної культури та відповідний розвиток соціально-трудових відносин ще не знайшли широкого практичного впровадження. Такий важливий чинник гармонізації виробничих відносин на вітчизняних підприємствах поки що не діє належним чином, і однією з основних причин цього є те, що теоретичні дослідження у царині корпоративної культури та її ролі в розвитку соціально-трудових відносин не набули системного характеру.

Актуальність, соціальна значимість і недостатня наукова розробленість питань розвитку та формування корпоративної культури як складової соціально-трудових відносин потребують ретельного подальшого вивчення та аналізу.

Здійснений теоретичний аналіз корпоративної культури засвідчив її зростаючу роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства, досягненні високої конкурентоспроможності та розвитку соціально-трудових відносин. Природа цього зростання полягає в тому, що корпоративна культура охоплює дедалі більшу частку

явищ соціальної й виробничої життєдіяльності колективу. Тому цілеспрямоване формування корпоративної культури є необхідним чинником ефективного використання людських ресурсів підприємства для реалізації стратегії діяльності, підвищення ефективності управління підприємством, посилення згуртованості колективу, використання її як стратегічного мотивуючого фактору, який спрямовує співробітників на досягнення місії та цілей підприємства.

Корпоративна культура є важливою основою потенціалу підприємства. Вона втілює в собі ідеї, які об'єднують людей в один колектив, пояснює, яким чином будуються відносини між членами організації, які стійкі правила й принципи трудової діяльності вони поділяють, що для них є цінностями та нормами. Усе це не тільки відрізняє одне підприємство від іншого, але й істотно визначає успіх функціонування і виживання підприємства в довгостроковій перспективі, його конкурентоспроможність на ринку праці, якість та конкурентоспроможність його продукції.

Значення корпоративної культури для розвитку будь-якого підприємства визначається певними обставинами.

По-перше, вона надає співробітникам організаційну ідентичність, визначає внутрішнє уявлення про підприємство та його головні цінності, є важливим джерелом стабільності на підприємстві. Вона формує у співробітників відчуття надійності, сприяє утвердженню відчуття соціальної захищеності. По-друге, знання про головні принципи корпоративної культури підприємства допомагають новим співробітникам швидко адаптуватися і включитися в ефективну роботу, правильно інтерпретувати явища, які відбуваються на підприємстві, визначаючи в них все найбільш важливе і вагоме. По-третє, корпоративна

культура більш, ніж будь-що інше, стимулює свідомість і високу відповідальність працівників, які виконують поставлені перед ними завдання. Відзначаючи і нагороджуючи таких співробітників, корпоративна культура ідентифікує їх як рольові моделі (зразки для наслідування), поширюючи прогресивний досвід у колективі.

Корпоративна культура - складна та багатоаспектна система цінностей, переконань, ділових принципів, норм поведінки, традицій, що стає важливим нематеріальним ресурсом підприємства, оскільки забезпечує соціальні зв'язки, комунікативно-інформаційне спілкування, гармонізує відносини між роботодавцями і найманими працівниками і, таким чином, суттєво впливає на ефективність діяльності та конкурентоспроможність підприємства. Принципова відмінність цього визначення від інших полягає саме у трактуванні корпоративної культури через призму її впливу на соціально-трудова відносини та економічні результати діяльності підприємства

Встановлено, що корпоративна культура є багаторівневою структурою з вертикальними і горизонтальними зв'язками, де відбувається позитивний процес обміну культурною інформацією, а це дає змогу ефективно втілювати нові та перспективні рішення для розвитку й удосконалення соціально-трудова відносин. Структурні рівні корпоративної культури також тісно пов'язані між собою, вони характеризують її прояв на різних стадіях розвитку. Її формування та розвиток залежить від багатьох факторів: національної системи цінностей, соціальних характеристик колективу, культурної сфери, в якій функціонує підприємство, особливостей виробничого процесу, специфіки ведення економічної діяльності, стилю управління та ін.

Аналіз системи соціально-трудових відносин дозволив зробити висновок, що це комплекс взаємовідносин між їхніми сторонами – найманими працівниками та роботодавцями, представницькими органами сторін за участі держави (органів влади) і місцевого самоврядування, що пов'язані з наймом, використанням, відтворенням робочої сили та спрямовані на забезпечення високого рівня і якості життя працівників, колективів та суспільства загалом.

Ці відносини охоплюють дуже багато важливих питань: соціально-економічні й юридичні аспекти майнових відносин, організаційно-економічні й правові інститути, пов'язані з колективними та індивідуальними переговорами, укладенням договорів і угод, визначенням умов та розмірів оплати праці, залагодженням трудових конфліктів, участю найманих працівників в управлінні підприємствами тощо.

Корпоративна культура пронизує всю систему соціально-трудових відносин: носіями корпоративної культури є суб'єкти соціально-трудових відносин, вона реалізується на всіх рівнях соціально-трудових відносин, впливаючи на їх структуру. Регулювання соціально-трудових відносин на рівні підприємства можливе на основі корпоративної культури, тому необхідний чіткий взаємозв'язок моделі соціально-трудових відносин і типу корпоративної культури.

Виявлено провідну роль корпоративної культури у розвитку соціально-трудових відносин на підприємстві. Оскільки праця і працівник – категорії не лише економічні, але й і соціальні, корпоративна культура відіграє роль головного чинника позитивного розвитку соціально-трудових відносин, формуючи підґрунтя ефективного розвитку на базі певних принципів, традицій та цінностей. Тому культурний компонент у відносинах у

сфері праці мірою розвитку суспільства надалі буде посилюватися.

Важливе значення у дослідженні мають методичні підходи до оцінювання корпоративної культури на підприємстві за допомогою використання наступних методів: вартісної та відносної оцінки; опитування, анкетування, порівняльного аналізу, інтерв'ю; витратного, дохідного; кваліметрії та OCAI; багаторівневої діагностики. Використання різних методик оцінки рівня корпоративної культури на підприємстві, дає змогу комплексно оцінити корпоративну культуру, її розвиток та вплив на діяльність підприємства.

У ситуації мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства увага до культурного потенціалу спроможна забезпечити економічному суб'єкту досягнення стабільності, інноваційно-інвестиційної привабливості, здатності до постійного розвитку та посилення конкурентоспроможності.

Дослідження впливу системи корпоративних цінностей на діяльність підприємства дало змогу переконатися, що за динамічних умов ведення господарської діяльності тільки надійна система цінностей спроможна створити ефективний механізм партнерських взаємовідносин між членами колективу підприємства. Тому система корпоративних цінностей – це один з головних інструментів гармонізації соціально–трудова відносин та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Дослідження особливостей формування корпоративної культури на вітчизняних підприємствах виявило, що негативно впливають на її формування певні психологічні чинники, які пов'язані з недавнім тоталітарним минулим, зокрема, безініціативність, безпорадність, подвійна мораль, звичка покладатися на

опіку держави і водночас не довіряти їй (порушувати закони).

Дані чинники суттєво стримують прогресивний розвиток економічних відносин і стають на заваді формування корпоративної культури. Разом з тим, істинно національна корпоративна культура вітчизняних підприємств може бути створена тільки на основі історичних особливостей української ментальності та ділової культури, її унікальності та самобутності з урахуванням як зарубіжного досвіду, так і практичних напрацювань економічної теорії й практики радянського періоду.

Аналіз особливостей удосконалення корпоративної культури на вітчизняних підприємствах також показав, що національна культура українців, незважаючи на деякі негативні риси, які обумовлені історичним розвитком суспільства, також характеризується цілою низкою конструктивних рис української вдачі, які можуть сприяти засвоєнню нормативних цінностей корпоративної культури.

Йдеться про високий рівень розвитку волелюбства, природного демократизму, доброти та взаємодопомоги, які можуть і мають бути закріплені не тільки в політичній, а й у корпоративній культурі. Це дає підстави стверджувати, що більшість конструктивних рис українського національного характеру можуть виступати важливими чинниками у побудові ефективної системи корпоративної культури на вітчизняних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Кицак Т.Г. Моніторинг соціально-трудої сфери як інструмент регулювання і вдосконалення процесу соціально-трудоих відносин на підприємстві / Т.Г. Кицак // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – №6. – С.229 – 232. – 0,46 друк. арк.

2. Кицак Т.Г. Корпоративна культура як чинник конкурентоспроможності підприємства / Т.Г. Кицак // Теоретичні та прикладні питання економіки: [зб. наук. праць]. – 2004. – №4 – С.185 – 190.– 0,38 друк. арк.
3. Коултер Д. Культурні відмінності управління // Управлінські кадри і організаційна культура, тематичний збірник журналу "Проблеми теорії і практики управління", 2000. - К. 67 - 72.
4. Мескон М. Х, Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту. Пер. з англ. - Х: «Справа ЛТД», 2012. - 704 с.
5. Мільнер Б. З., Євенко Л. В., Рапопорт В. С. Системний підхід до організації управління. - М: Економіка, 1983. - 224 с.
6. Тічі Н., Деванна М. А. Лідери змін: З досвіду американських корпорацій. - М: Економіка, 1990.- 290 с.

Шапошніков К.С.

*д.е.н., професор,
директор Причорноморського науково-дослідного
інституту економіки та інновацій,
м. Миколаїв, Україна*

Прохорчук С.В.

*к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів,
обліку та оподаткування
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»,
м.Херсон, Україна*

МІЖНАРОДНІ НАУКОМЕТРИЧНІ БАЗИ ДАНИХ ТА ІНДЕКСИ ЦИТУВАННЯ

Наукометрична база даних — це бібліографічна і реферативна база даних з інструментами для відстеження

цитованості статей, опублікованих у наукових виданнях. На сьогоднішній день існує велика кількість міжнародних систем цитування (бібліографічних баз): Web of Science, Scopus, Index Copernicus, Astrophysics, PubMed, Mathematics, Chemical Abstracts, Springer, Agris, GeoRef. Найавторитетнішими з них, індекси яких визнаються в усьому світі, є «Web of Science» і «Scopus» [1].

Web of Science – база даних Філадельфійського інституту наукової інформації (Thomson Reuter Master Journal List), покриває більше 9 тис. видань англійською і частково німецькою мовою (з 1980 р.) і включає три бази – Science Citation Index Expanded (природничі науки), Social Sciences Citation Index (суспільні науки), Arts and Humanities Citation Index (мистецтво та гуманітарні науки). Дана реферативна наукометрична база даних наукових публікацій проекту Web of Knowledge компанії Thomson Reuters. Станом на 2012 р. WoS пропонує доступ до 12 000 назв найбільш авторитетних академічних журналів, а також збірників наукових праць та комплектів первинних наукових даних. Наукометричний апарат платформи забезпечує відстеження показників цитованості публікацій з ретроспективою до 1900 р. Одним з ключових концептів наукометричного апарату платформи є імпакт-фактор (індекс впливовості) наукового видання.

Ці ресурси не містять повних текстів статей, однак включають посилання на повні тексти в першоджерелах і списки всіх бібліографічних посилань, що зустрічаються в кожній публікації, що дозволяє в короткі терміни отримати найповнішу бібліографію по темі (глибина архіву – 20 років). Імпакт-фактор будь-якого журналу, який включено до бази Web of Science, можна дізнатися безпосередньо на сайті кожного журналу [2].

Scopus – найбільша в світі єдина мультидисциплінарна реферативна база даних (з 1995 р.),

яка оновлюється щодня і яка є найбільшою базою даних наукових публікацій без повних текстів. Станом на січень 2013 р. Scopus містить понад 50 млн. записів (близько 2 млн. додається щорічно).

У базі даних проіндексовано 20 500 назв наукових видань, 5 000 видавництв, 340 книжкових серій та 4,9 млн. праць конференцій. Хронологічне охоплення статей - з 1823 р., хронологічне охоплення наукометричного апарату - з 1996 р. Наукометричний апарат бази даних забезпечує облік публікацій науковців і установ, у яких вони працюють, та статистику їх цитованості. Scopus надає гіперпосилання на повні тексти матеріалів. База даних доступна за умов підписки через веб-інтерфейс.

Scopus на відміну від Web of Science в процентному відношенні набагато ширше відображає природні науки і техніку - 80%. Вона є комерційною БД і повна її версія доступна тільки на умовах передплати через веб-інтерфейс. Однак існує можливість перегляду ресурсів БД Scopus в обмеженому режимі Author preview (доступно: кількість представлених у БД статей автора, h-index, кількість цитувань, affiliation history)

Journal Citation Reports® - система об'єктивного оцінювання і порівняння провідних світових науково-дослідних журналів шляхом складання статистики їх цитування та кількості публікацій практично за всіма галузями природничих, соціальних та прикладних наук. JCR аналізує понад 7600 журналів за 220 дисциплінами, які публікуються 3300 видавництвами по всьому світу та допомагає виявити найбільш впливові видання в окремій галузі науки. JCR має два видання: JCR Science Edition та JCR Social Sciences Edition.

Scimago Journal & Country Rank (SJR) - сайт показника рівня цитованості наукових журналів більше 230 країн світу на базі інформаційної системи Scopus (Elsevier)

BV). Показники можуть бути використані для оцінки і аналізу наукових областей. Ресурс доступний вільно. [2].

Google Scholar - є вільно доступною пошуковою системою, яка індексує повний текст наукових публікацій всіх форматів і дисциплін. Google Scholar включає статті, що опубліковані в журналах, зберігаються в репозиторіях або знаходяться на сайтах наукових колективів чи окремих вчених.

В результаті пошуку формується список, в якому джерела (статті, книги, дисертації) розташовані залежно від місця публікації, ким створений документ, по частоті цитування і як недавно був процитований документ. Пошукова система Google Scholar повідомляє користувачеві назву, фрагмент тексту і гіперпосилання на документ. Посилання на безкоштовні повні тексти публікацій мають позначки [PDF].

Google Scholar містить відомості не лише про онлайніві, але і про друкарські статті. У списку результатів пошуку офлайніві статті мають позначку [Citation]. За гіперпосиланням «Cited by ..» можна отримати відомості про те, скільки і які саме документи посилаються на конкретну публікацію в межах бази даних. У списку результатів може бути декілька посилань на матеріали, що відносяться до однієї і тієї ж статті [3].

Науковець повинен знати, що Google Академія (Google Scholar) – це не база, а каталог. Свої наукометричні показники також можна відслідкувати на ресурсі Google Scholar (Google Академія). Google Академія (Google Scholar) - є вільно доступною пошуковою системою, яка забезпечує повнотекстовий пошук наукових публікацій всіх форматів і дисциплін.

Академія Google класифікує статті так само, як і вчених, оцінюючи весь текст кожної статті, її автора,

видання, в якому надрукована стаття та кількість цитувань даної роботи в науковій літературі.

Російський індекс наукового цитування (РІНЦ) на eLIBRARY.RU - національна інформаційно-аналітична система, безкоштовний загальнодоступний інструмент вимірювання та аналізу публікаційної активності вчених і організацій. eLIBRARY.RU і РІНЦ розроблені і підтримуються компанією "Наукова електронна бібліотека". Акумулює понад 2,3 мільйона публікацій російських авторів, а також інформацію про цитування публікацій з понад 3500 російських журналів.

У базу також включені доповіді на конференціях, монографії, навчальні посібники, дисертації. База містить відомості про вихідні дані, авторів публікацій, місця їх роботи, ключові слова і предметні рубрики, а також анотації та пристатейні списки літератури. РІНЦ дозволяє на основі об'єктивних даних оцінювати результативність науково-дослідної роботи і детально дослідити статистику публікаційної активності понад 600 000 російських вчених і 6100 наукових організацій, що належать до всіх галузей знань. Мається можливість відбору і сортування за різними параметрами - кількістю статей, кількості цитувань і імпаکت-фактору. Хронологічне охоплення - з 2005 р. Загальний обсяг публікацій, що надходять у РІНЦ щорічно, складає більш 280 000 статей. Крім того, понад 2500 журналів представлені повними текстами, у тому числі 1400 журналів - у відкритому доступі [1].

Index Copernicus (IC) (Польща) - міжнародна наукометрична база - включає індексування, ранжування та реферування журналів, а також є платформою для наукової співпраці та виконання спільних наукових проєктів. База даних має кілька інструментів для оцінки продуктивності, що дозволяють відслідковувати вплив наукових робіт і публікацій окремих учених або наукових установ [1].

Використовуючи єдину форму запиту, можна виконувати пошук в різних дисциплінах і за різними джерелами.

Інструмент для підрахунку кількості цитувань: <http://code.google.com/p/citations-gadget/> [4].

Основні наукометричні показники.

Індекс цитування - прийнята в науковому світі міра значущості наукової роботи якого-небудь ученого або наукового колективу. Величина індексу цитування визначається кількістю посилань на публікацію або прізвище автора в інших джерелах.

h-індекс, або індекс Хірша - це наукометричний показник, який є кількісною характеристикою продуктивності вченого, групи вчених, університету або країни в цілому, заснований на врахуванні кількості публікацій та кількості цитувань цих публікацій. Індекс Хірша (h-index) - наукометричний показник, запропонований в 2005 р американським фізиком Хорхе Хірш (університет Сан-Дієго, Каліфорнія) в якості альтернативи класичному «індексом цитованості».

Вчений має індекс h, якщо h з його N статей цитуються як мінімум h раз кожна, в той час як решта (N - h) статей цитуються менш, ніж h раз кожна. Наприклад, h-індекс дорівнює 10, означає, що вченим було опубліковано щонайменше 10 робіт, кожна з яких була процитована 10 і більше разів [5].

Імпакт-фактор - чисельний показник важливості наукового журналу. Щорічно розраховується Інститутом наукової інформації, який у 1992 році був придбаний корпорацією Thomson і публікується у журналі «Journal Citation Report».

Імпакт-фактор (показник впливу журналу) розраховується як відношення числа посилань, що одержав журнал у поточному році на статті, опубліковані в цьому

журналі в попередні два роки, до числа статей, опублікованих у цьому журналі в ці ж два попередні роки.

Таким чином, імпаکت-фактор є мірою, що визначає частоту, з якою цитується середньоцитована стаття журналу.

Щоб ваша робота індексувалася в Scopus вона повинна бути опублікована в одному з журналів, що входить до бази. Як знайти журнали в Scopus? Зайдіть на сайт SCImago Journal & Country Rank і виберіть розділ Journal Rankings. У формі Ranking Parameters вибираємо Subject Area: Social Sciences, Subject Category: Law, вказуємо країну, рік, порядок сортування і натискаємо кнопку Refresh. Отримуємо список журналів [1;2].

Науковцю не рекомендовано друкуватись, якщо в журналі:

- занадто широкий спектр тем та спеціальностей,
- неграмотні сайти, спамова реклама,
- редакційні колеги з маловідомих людей з маловідомих установ,
- відсутність в редколегіях представників відомих університетів,
- відсутність списків редколегій на сайті журналу,
- сайт, який містить лише запрошення опублікуватись та рекламу інших подібних видань, мова сайту, яка не характерна для рекламованого місця видання. (Приклад: <http://archivarius.org.ua>) [6].

Розглянемо характеристику якісних фахових журналів:

- наявність сайту та архіву видання;
- наявність інформації про головного редактора та редакційну колегію у відкритому доступі;

- наявність у редакційній колегії не менше 3 іноземних фахівців;
- наявність ISSN
- галузева спрямованість журналу (конкретна галузь);
- індексація у наукометричних базах даних Європейського або Американського походження;
- стягнення плати тільки після прийняття до друку;
- наявність мовного коректора та професійного перекладача;
- професійне видання журналу (верстка, друк, обкладинка);
- затримка виходу номеру 1-2 місяці;
- затримка виходу номеру 1-2 місяці;
- дотримання періодичності;
- можливості для безкоштовної публікації;
- наявність рекомендації до друку вченою чи науковою радою академічної установи (наукової установи);
- наявність серед засновників ВНЗ або наукової установи (приклади: <http://bses.in.ua/uk/>; <http://business-navigator.ks.ua/editional>; <http://global-national.in.ua/pro-zhurnal>).

Що стосується характеристики якісних іноземних видань, то необхідно врахувати: всі попередні; обов'язково наявність поважних партнерів або представництва в Україні; наявність в редколегії не більше 2-3 фахівців з України або США; наявність рекомендації до друку вченою чи науковою радою академічної установи (наукової установи); наявність серед засновників ВНЗ або наукової установи.

Характеристики якісної вітчизняної монографії: наявність у редколегії не менше 5 докторів наук за профілем; відсутність у редколегії кандидатів наук; наявність рекомендації до друку вченою чи науковою

радою академічної установи (наукової установи); наявність не менше 2 рецензентів – докторів наук за профілем; наявність ISBN; стягнення плати тільки після прийняття до друку.

Характеристики якісної іноземної монографії: наявність у редколегії не менше 5 докторів наук за профілем і серед них не більше 2-3 українців; відсутність у редколегії кандидатів наук; наявність рекомендації до друку вченою чи науковою радою академічної установи (наукової установи) із тієї ж країни, де буде видано монографію; наявність не менше 2 рецензентів – докторів наук за профілем; наявність ISBN; стягнення плати тільки після прийняття до друку; індексування монографії на сайті однієї з національних бібліотек ЄС.

Таким чином, враховуючи все вище вказане, вважаємо, що науковцю варто пам'ятати, що наукометричні показники на всіх представлених ресурсах будуть різні. Так, в РИНЦ представлені, в основному, журнали пострадянського простору; Google Академія (Google Scholar) індексує видання усього світу, але не всі видання і не завжди своєчасно потрапляють до списків Google Академії, а в Scopus дуже маленька представленість вітчизняних видань тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. Режим електронного доступу: <http://nbuv.gov.ua/node/1367>
2. Науково - технічна бібліотека Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя. Режим електронного доступу: <http://library.tntu.edu.ua/resources/naukometrychni-bazy-danyh/>

3. Інструмент для підрахунку кількості цитувань: <http://code.google.com/p/citations-gadget/> .
4. Сайт наукових журналів «Аріваріус». Режим електронного доступу: <http://archivarius.org.ua/>
5. Український індекс наукового цитування. Режим електронного доступу: <http://uincit.uran.ua/>
6. Google Академія. Режим електронного доступу: <https://scholar.google.com.ua/>

Shchaslyva G.P.

*Candidate of Economic Science, associate professor
of the Department of the International
Economic Relations
and Economic Theory
Private higher educational institution
The International University of Business and Law,
Kherson, Ukraine*

Kateryna Shchaslyva
*Guest Experience Manager
at Hyatt Regency San Francisco Airport
located at Burlingame, CA, USA*

UKRAINE ECONOMIC UPDATE: OPPORTUNITIES AND PERSPECTIVES

The economy recovered modestly by 2.3 percent in 2016, with a bumper agriculture harvest leading to stronger growth of 4.8 percent in the fourth quarter. Decisive reforms in the face of unprecedented shocks in 2014 and 2015 helped to stabilize confidence.

As a result, real GDP grew modestly by 2.3 percent in 2016 after contracting by a cumulative 16 percent in the previous two years. Signs of stronger growth of 4.8 percent (y-o-y) emerged in the fourth quarter of 2016. The recovery was

supported by a bumper harvest, with agriculture growing by 6 percent in 2016 overall and 18.4 percent (y-o-y) in the fourth quarter.

Other sectors experienced a pickup from low levels in 2016, with growth of 3.6 percent in manufacturing, 16.3 percent in construction, 4 percent in domestic trade, and 3 percent in transport. Fixed investment rebounded strongly by 20 percent from a low base, including manufacturing equipment and imported capital goods, pointing toward strengthening investor confidence. However, the overall pace of recovery remains modest as significant weaknesses remain in some parts of the services sector, including education, health, and financial services.

Stronger recovery has also been held back by weak external demand, and the continuing conflict in the East of Ukraine. While a number of important reforms have advanced in recent months, a further acceleration in reforms is needed to boost investor confidence and bolster economic recovery.

After a significant increase in 2015, poverty is estimated to have moderated slightly in 2016. Disposable incomes contracted significantly in 2015 from the deep recession and high inflation. Moderate poverty (World Bank's national methodology for Ukraine) increased from 15 percent in 2014 to 22 percent in 2015, while the poverty rate (under \$5/day in 2005 PPP) increased from 3.3 percent in 2014 to 5.8 percent in 2015.

In 2016, real household incomes are estimated to have benefited from stabilization in consumer prices and the modest resumption of economic growth. Inflation slowed to 12.4 percent in 2016 from 43.3 percent at end-2015 due to exchange rate stabilization and prudent monetary policy, while real wages increased 11.6 percent (y-o-y) in December 2016. However, labor market conditions remained weak, with unemployment at 9.9 percent in the first three quarters of 2016.

The fiscal deficit increased in 2016 due to lower social security contributions, but the increase in the deficit was less than projected due to expenditure restraint and stronger performance of other tax revenues. The fiscal deficit (excluding Naftogaz) was 2.2 percent of GDP in 2016, up from 1.2 percent in 2015, but lower than previously projected.

Total government revenues declined by 11 percent in real terms in 2016, in large part due to the cut in the social security contribution (SSC) rate. SSC revenues declined from 9.6 percent of GDP in 2015 to 5.5 percent in 2016 – smaller than total pension spending of 10.8 percent of GDP. The resulting pension fund deficit of 5 percent of GDP has become a major fiscal vulnerability.

On the other hand, other key tax revenues performed better than planned due to the pickup in economic activity in 2016. Revenues from value-added tax (VAT), personal income tax (PIT), and corporate income tax (CIT) increased by 7.6, 13.1, and 25.7 percent, respectively, in real terms. The authorities also implemented expenditure restraint measures in 2016.

Pensions spending declined 21.8 percent in real terms due to continued limited indexation (and advance payment of January 2016 pensions in December 2015), while spending on goods and services declined by 9 percent.

Capital expenditures increased due to greater resources at the local level through decentralization, while social assistance spending increased due to a further increase in coverage of the housing and utilities subsidies (HUS) program. The Naftogaz deficit was reduced to zero in 2016 from 1 percent in 2015. Public and guaranteed debt increased to 81 percent of GDP due to the recapitalization of PrivatBank in December 2016.

The current account deficit widened to 3.8 percent GDP in 2016 due to an increase in imports of intermediate and

investment goods. Despite a significant reduction of imports of gas and other minerals, the merchandise trade deficit doubled in 2016 due to an increase in imports of intermediate and investment goods. Higher FDI inflows – mainly related to bank recapitalization—were sufficient to cover the current account deficit in 2016. International reserves grew to \$15.5 billion – equal to 3.4 months of imports.

The outlook for economic growth remains modest due to significant external and internal headwinds, but renewed reform momentum could support higher growth going forward. Significant headwinds remain in accelerating reforms in a complex political environment. In addition, the conflict in the east of Ukraine has escalated since end-January 2017.

The coal and trade blockade with the uncontrolled areas in Donbas is expected to negatively impact two key sectors – steel production and electricity generation. On the positive side, there are encouraging signs of progress in a number of important reform areas.

The recovery should also benefit from improving terms of trade. Growth in 2017 was at 2 and is expected to improve to 3.5 percent in 2018. This projection assumes no resolution in the trade blockade before the end of the year, with reduced exports of steel, disruptions in electricity generation, and diversification of coal supplies and higher exports of iron ore over time.

Growth of 4 percent or more in the medium term will require accelerating implementation of politically difficult reforms to address longstanding structural challenges. Reforms to boost private sector competitiveness, together with the real depreciation of recent years, should help support exports, while reforms to create fiscal space can unlock public investment, and reforms in the banking sector can permit a gradual resumption of lending.

The outlook is subject to risks, including an escalation of the conflict, further deterioration in the external environment, and difficulty to advance reforms in a complex political environment.

The fiscal outlook remains challenging: addressing macroeconomic vulnerabilities will require systematic fiscal consolidation underpinned by structural reforms. Despite a significant reduction in fiscal imbalances over the last two years, medium term fiscal pressures remain significant. In 2017, the fiscal deficit is projected to widen to 3.1 percent of GDP due to an increase in the minimum wage and the large deficit of the Pension fund.

Public and publicly guaranteed debt is projected to reach 89 percent of GDP in 2017. In order to address macroeconomic vulnerabilities and gradually reduce public debt, the fiscal framework targets a reduction of the deficit to 2 percent of GDP by 2020.

Achieving this target will require systematic fiscal consolidation anchored by reforms to the tax, pensions and social assistance systems. In addition, reforms are needed to improve the efficiency and effectiveness of health and education expenditures.

Without such a systematic fiscal consolidation effort, Ukraine will need to rely on more ad hoc revenues measures and expenditure cuts, along with more domestic borrowing, which would undermine debt sustainability and development outcomes.

External vulnerabilities are expected to persist. Lower steel exports and higher coal imports due to the trade blockade are expected to further widen the current account deficit to 4.1 percent of GDP in 2017. Ukraine will require significant external financing to meet repayments on external debt of banks and corporates amounting about \$7 billion per year during 2017-2019. Maintaining cooperation with the IMF and

other official creditors will be important to meet external financing needs, bolster international reserves, and bolster investor confidence.

LITERATURE

1. The state of trade and economic relations and investment between the United States and Ukraine
<http://usa.mfa.gov.ua/en/ukraine-us/trade>
2. Ukraine Economic Update – April 2017
<http://www.worldbank.org/en/country/ukraine/publication/economic-update-spring-2017>
3. Ukraine's Economy is Recovering Modestly Despite Significant Headwinds
<http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2017/04/04/ukraine-economic-update-spring-2017>

ЗМІСТ

<i>Аніщенко О.В.</i> Сучасний стан матеріально-технічної бази річкового транспорту України	4
<i>Білоусова С.В., Лепьохіна О.В.</i> Стратегічно важливі галузі економіки	10
<i>Головина Н.А.</i> Інноваційний розвиток підприємств дитячої харчової промисловості	15
<i>Дикий О.В., Воронін Я.Г.</i> Зовнішньоекономічні відносини України із країнами ЄС: сучасний стан та правове забезпечення	18
<i>Задорожна А.В.</i> Теоретичні засади розвитку державної екологічної політики	26
<i>Задорожний С.С.</i> Методологічні основи забезпечення економічної безпеки підприємств	30
<i>Кузькіна Т. В., Ваганова В. С.</i> Основні ознаки маркетингового стилю управління	33
<i>Морозова О.С., Морозов О.В.</i> Глобалізаційні чинники стратегічного розвитку підприємств сільського господарства України	39
<i>Нижеголенко К.С.</i> Інноваційні підходи в розвитку бізнес-структур	46
<i>Пацан М.А.</i> Сутність основних прав та обов'язків члена громадського формування правоохоронної спрямованості	50
<i>Сасько С. А.</i> Реформування та оптимізація організаційної структури управління в кризовий період	54

Скірко Ю. І., Зіновська Н. О. Характеристика етапів розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок	60
Соколова Л.В. Інновації як складова розвитку туризму	66
Фокіна-Мезенцева К. В. Розвиток теоретико-методологічних засад корпоративної культури на підприємстві	71
Шапошніков К.С., Прохорчук С.В. Міжнародні наукометричні бази даних та індекси цитування	79
Shchaslyva G.P., Kateryna Shchaslyva Ukraine economic update: opportunities and perspectives	87

**Приватний вищий навчальний заклад
«Міжнародний університет бізнесу і права»
(м. Херсон)**

проводить набір в аспірантуру за спеціальностями:

051 Економіка

спеціалізація: розвиток продуктивних сил і регіональна економіка;

073 Менеджмент

спеціалізація: економіка та управління національним господарством;

075 Маркетинг

спеціалізація: економіка та управління підприємствами;

081 Право

спеціалізація: адміністративне право; інформаційне право; фінансове право
тел.: **+38(0552) 33-53-40, 0507013126**

завідувач аспірантурою та докторантурою
Головина Наталія Анатоліївна

Видаються

**фахові науково-виробничі видання
«Бізнес-навігатор»**

«Свідоцтво Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації» від 03.09. 2009 року серія КВ № 15586-4058ПР. Затверджено постановою ВАК за № 1328 від 21.12.2015 р. як фахове видання з економіки і підприємництва.

«Правові новели»

«Свідоцтво Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації» від 31.12.2014 року серія КВ № 21144-10944Р, присвячений актуальним проблемам та новелам сучасного законодавства.

Стань лідером серед професіоналів -
навчайся в МУБІП

**МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІЗНЕСУ І ПРАВА**
ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД



Випускники університету отримують
дипломи державного зразку



Акредитовано МОН України за IV
рівнем .Ліцензія Серія АЕ.№636094

**Запрошуємо на навчання
за ступенями: молодший
спеціаліст (1-3 роки), бакалавр
(1-4 роки), магістр (1,5 роки) за
спеціальностями:**

- *Облік і оподаткування*
- *Фінанси, банківська справа і страхування*
- *Маркетинг*
- *Менеджмент*
- *Публічне управління і адміністрування*
- *Міжнародні економічні відносини*
- *Право*

**МОЖЛИВІСТЬ НАВЧАННЯ
ЗА КОРДОНОМ**

73039 Україна, м. Херсон, вул.
49-ї Гвардійської дивізії, 37а
Тел.: (0552) 390-382 (0552) 36-26-25
(097) 3951650 (097) 2665102
(066) 0504756
www.mubip.org.ua;
e-mail: lana_audit7@ukr.net
Будемо раді зустрічі з Вами!

ЗБІРНИК ТЕЗ
Міжнародної науково-практичної конференції
«Стратегії інноваційного розвитку економіки України:
проблеми, перспективи»

29 січня 2018 року

(мовою оригіналу)

Підписано до друку 28.01.2018
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк цифровий.
Гарнітура Times New Roman
Умовн. друк. арк. ____ Наклад 300 примірників
Редакційно-видавничий центр ПВНЗ «МУБіП»
вул. 49 Гвардійської Херсонської дивізії, б. 37-а,
м. Херсон,
73039
Україна
Тел.: +38(0552) 33-53-40
E-mail:
mubip@ mubip.org.ua