

Міжнародний гуманітарний університет



ПЕРСПЕКТИВИ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У БІЗНЕСІ ТА ПРОЕКТАХ

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції
20-21 вересня 2018 р.

PROSPECTS FOR EFFECTIVE MANAGERIAL DECISIONS IN BUSINESS AND PROJECTS

Proceedings of the 4th International Scientific Conference
September 20-21, 2018

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ И ПРОЕКТАХ

Материалы IV Международной научно-практической конференции
20-21 сентября 2018 г.

Одеса
Фенікс
2018

УДК 330.34(477)
П26

Рекомендовано до друку Вченою Радою
Міжнародного гуманітарного університету
(Протокол № 6 від 5.07.2018 р.)

П26 Перспективи ефективних управлінських рішень у бізнесі та проектах: матер. IV Міжнар. наук.-практич. конф. (20-21 вересня 2018 р., м. Одеса) / Міжнародний гуманітарний університет. – Одеса: Фенікс, 2018. – 136 с.

ISBN 978-966-928-297-2

У збірнику подано тези доповідей та виступів на IV Міжнародній науково-практичній конференції. Вони містять теоретичні, методологічні та практичні аспекти сучасного менеджменту, актуальні проблеми управління бізнесом та проектами.

Для науковців, аспірантів, студентів, керівників, фахівців та усіх, хто цікавиться питаннями менеджменту, управління бізнесом та проектами.

УДК 330.34(477)

ISBN 978-966-928-297-2

**© Міжнародний гуманітарний
університет, 2018**

ЗМІСТ | CONTENT | СОДЕРЖАНИЕ

Розділ 1 | Chapter 1 | Раздел 1

<i>Пленарне засідання Plenary Session Пленарное заседание</i>	7
Ted Azarmi, Mathias Moersch, Sondos Shaheen Choice of Translation Method in Reaction to the Devaluation of the Egyptian Pound	8
Michael W. Bauer Erdoğan, Orbán, Trump et al. – Understanding the Anti-pluralist Challenge for Public Administration	10
Anatoliy G. Goncharuk, Ricardo Sellers-Rubio West vs East: How Different is Productivity in European Winemaking	12
Thomas E. Lambert Does Innovation Chase Profits, or Do Profits Chase Innovation?	14
Avinash Pawar Study on Employer Branding in IT Companies: The Indian Scenario	15
Величко О.П., Величко Л.А. Менеджмент ефективності освітньої та наукової діяльності українських університетів	16

Розділ 2 | Chapter 2 | Раздел 2

<i>Стратегічні та тактичні орієнтири формування управлінських рішень у бізнес-середовищі</i>	
<i>Strategic and Tactical Targets for Making Managerial Decisions in the Business Environment</i>	
<i>Стратегические и тактические ориентиры формирования управленческих решений в бизнес-среде</i>	19
Andrea Krýslová Development of Changes in Corporate Governance Considering Its Non-Financial Factors through the Companies' and Investors' Lens	20
Akinbola O.A., Olanrewaju S.A., Abiodun A.J., Akinbola O.S. Corporate Governance Decision and Proposition of Internationalization Model Adoption for Family Owned Businesses in Nigeria	20
Беляєва Н.С. Вагомість прийняття управлінських рішень у бізнес-середовищі	21
Вейнхардт Й., Шяджювене Н. Траектории отношения персонала к изменениям в государственных колледжах постсоветских стран (на примере Литвы, Беларуси и Украины)	23
Давидюк О.О., Джумеля В.В. Державні пріоритети протидії розвитку механізмів тіньової економіки України	27

Дорошук Г. А. Зміни як стратегічний орієнтир у формуванні компетенцій менеджерів	30
Євдокимова Н. М. Розвиток експертного середовища для розробки ефективних управлінських рішень	33
Зайнчковський А.О., Кушніренко А.М. Економічні аспекти розвитку ринку мінеральної води в Україні	36
Залізко В.Д., Микула Р.В., Гирба Н.С. Перспективи використання технології блокчейн в умовах зміцнення економічної безпеки України	39
Калабухова С.В. Облікові орієнтири формування управлінських рішень в бізнес-середовищі	41
Лівінський А.І. Сучасні проблеми трансформації середовища функціонування підприємств тваринництва та скотарства	44
Рамазашвили С. Деловая среда Грузии: проблемы и возможности улучшения	47
Силкіна Ю.О. Процес прийняття управлінських рішень залежно від складових елементів та умов бізнес-середовища	49

Розділ 3 | Chapter 3 | Раздел 3

Фінансові, економічні та психологічні аспекти прийняття управлінських рішень

Financial, Economic and Psychological Aspects of Making Managerial Decisions

Финансовые, экономические и психологические аспекты принятия управленческих решений

Babenko V.A., Babenko D.S. The effectiveness of the introduction of the information management system for innovation	54
---	----

Mihaela (Ştefan) Hint Analysis of the Backlighting and Automotive Market on Lighting Technologies	57
--	----

Piotr Masiukiewicz Appropriation Economics versus Managers' Ethics	58
---	----

Iryna Nyenno, Maria Yevdokimova

Gas and Oil Industry's Openness for Foreign Investors in Russia from the CSR Perspective	60
--	----

Ramadevi D., Sangeetha D. Valuing Attrition in the Diverse Workplace: Assessing the Need for Transformation	62
--	----

Гварлиани Т.Е., Тимофеев М.П. Проблемы и пути снижения кредитных рисков коммерческих банков в современных условиях	64
---	----

Драчук Ю.З., Сав'юк Л.О. Математичні моделі, алгоритми та методи визначення якості освітніх послуг суб'єктів ринкових відносин	67
Котенок Д.М. Інвестиційна привабливість та брендинг регіону	72
Марчук В.Ю., Гончарук А.О. Фінансові технології в Україні: реалії та перспективи	74
Ринкиашвили Н. Корпоративная социальная ответственность и финансовая эффективность компании	77
Саласв К.Г. Теоретичні основи ідентифікації ключових критеріїв оцінки економічної безпеки Азербайджану	79
Сілакова Г., Пстухова О. Аспекти забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності підприємств України	81
Супруненко С.А. Державне управління податковими відносинами в Україні та роль податкового планування в ньому	84

Розділ 4 | Chapter 4 | Раздел 4

<i>Актуальні проблеми розвитку управління проектами, програмами та портфелями</i>	
<i>Actual Problems for Developing Management of Projects, Programs and Portfolios</i>	
<i>Актуальные проблемы развития управления проектами, программами и портфелями</i>	89
Ali Pahlavani A Two-Step Multi Objective Portfolio Optimization Model for a Development Bank Regarding Socio-Economic, Return and Risk Issues	90
Бондар В.С., Бочковий О.В. Вплив інформаційних технологій на забезпечення прав та свобод людини в умовах відкритого суспільства	91
Джаши А.А. Основные направления развития туристического потенциала Грузии на международном рынке	94
Єгупов Ю.А. Розвиток підходів до аналізу окупності інвестиційних проектів	96
Сопотько О.Ю. Система транспортного обслуговування – як один із стратегічних компонентів бізнес-моделі ланцюга постачань швидкопсувних продуктів	98
Цикин А.М. Оценка эффективности и управление программами развития предприятий российской газовой отрасли	101
Янковий В.О. Фондоозброєність та її зв'язок з фондовіддачею і продуктивністю праці в машинобудуванні України	104

Розділ 5 | Chapter 5 | Раздел 5

Вимір та управління ефективністю діяльності підприємств та проектів

Performance Measurement and Management in Business and Projects

Измерение и управление эффективностью деятельности предприятий и проектов

Chakrawal A.K., Rupani M.P., Bhimani G.C. Performance Measurement and Management of Maharatna Companies: A Case Study of NTPC	107
Ia Jimshitashvili Effective decision-making in national business companies: A case of company in Kakheti region	108
Mihaela (Ștefan) Hint The Quality of the Main Competitive Tool and Its Role in Accounting Performance: Empirical Study in the Electrical Lighting Industry	110
Балджи М.Д. Ефективність управлінських рішень при реалізації проекту функціонування екологічно небезпечного підприємства	112
Горобець Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств малого та середнього бізнесу	113
Догадайло Я., Федотова І., Скрипник Н. Оцінка економічної результативності при забезпеченні результативного підходу до управління підприємством	116
Зубко Т.Л., Касьянова А.О. Методи аналізу та оцінки фінансової безпеки підприємства	118
Кузнєцов В.В., Горбаньов І.М. Баланс ефективності та справедливості у діяльності національних та європейських органів правопорядку (на прикладі органів досудового розслідування)	121
Монаєнко А.О., Ільяшенко В.А., Ільяшенко А.Х., Мартинюк О.А. Оцінка ефективності використання бюджетних видатків в Україні	124
Скриньковський Р.М., Процюк Т.Б. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства	128
Смирнов Є.В., Смирнов Є.Є. Еволюція концепції та сучасна модель ефективності енергоспоживання в Україні	130
	132

Chapter 1

PLENARY SESSION

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Ted Azarmi, PhD, Full Professor
Mathias Moersch, PhD, Full Professor
Sondos Shaheen, PhD, Postdoc
Heilbronn University, Germany

Choice of Translation Method in Reaction to the Devaluation of the Egyptian Pound

On November 3, 2016, the Central Bank of Egypt removed the peg of the Egyptian pound against the U.S. dollar and floated the national currency. This resulted in a very sharp devaluation of the Egyptian pound, which decreased from eight per U. S. dollar to about 18 per U. S. dollar almost instantaneously. This devaluation caused significant non-recurring financial gains and losses in the accounting statements of firms operating in Egypt.

After floating the Egyptian Pound, the Ministry of Investment issued the decree number 16 of 2017 on February 2017. The decree provided three choices for translation accounting for Egyptian firms, but gave them the freedom to apply the decree or not. In case the firms made use of the decree, they could apply one, two or all three options provided:

- Option 1 – Capitalizing assets using exchange rate differences,
- Option 2 – Foreign exchange gain/loss accounting, and
- Option 3 – Capitalizing assets using factors provided in the decree.

In this paper, we analyse the decision by Egyptian firms to apply the suggested options and provide possible explanations for preference of one option over the other. Our data set contains state owned and privately owned Egyptian firms listed in the EGX 50. Since we had to exclude those firms that did not provide publicly available financial information, our sample is limited to 39 firms. We use three main independent variables to analyse the preference of the Egyptian firms. The two independent variables EBIT and Debt-to-Equity Ratio (D/E-ratio) are chosen to reflect Egyptian companies' performances. The third independent variable is binary and reflects the type of firm, either state-owned or privately-owned.

In Model (A) a panel dataset is used to conduct a logit regression to analyse what makes a firm more likely to apply the proposed voluntary decree. The dependent variable in this model is set as binary with 1= "selected at least one of the three proposed options" and 0= "did not choose to apply any option".

The regression output reveals that state-owned enterprises are 95% less likely than privately-owned firms to select any of the options provided.

An increase in the D/E-ratio decreases the odds of choosing to apply one of the proposed options. Actually the significance of the D/E-ratio with a negative odds effect is surprising. As the decree's main aim was to alleviate the burden of increased loan values due to the Egyptian pound devaluation. However, from the regression it appears that a firm with a lower D/E-ratio it is more likely to choose to apply one of the options.

Table 1. Model (A) Logit Regression

EBIT	-0.68 (-0.94)
D/E-ratio	-2.12 (-2.61) **
State-owned	-3.09 (-5.89) ***
Constant	1.09 (4.27) ***
N = 160, Groups = 39, t statistics in parentheses, * p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001	

The final step in this paper is to analyse the odds of choosing each option. To be able to do so, we run three different logit regressions for each one of the above three options as dependent variables in Model (B).

Table 2. Model (B) Option Choice

	Option 1	Option 2	Option 3
EBIT	0.88 (0.63)	-0.09 (-0.07)	-15.75 (-1.89) *
D/E-ratio	-10.31 (-1.76) *	-3.68 (-1.03)	2.02 (0.72)
State owned	-2.51 (-2.51) **	-3.28 (-2.8) ***	
Constant	1.36 (1.5)	1.05 (1.56)	-2.64 (-2.94) ***
N = 39, t-statistics in parentheses, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001			

Table 2 shows that the firm type significantly affects the choice of translation method. In particular, private sector firms are more likely to choose Option 1 and Option 2 as their translation method. The D/E-ratio was only significant for Option 1. The reason for this is the relevance of debt value for Option 1. Option 1 gave the Egyptian firms the possibility to capitalize loans used to purchase assets before the float of the Egyptian pound. In Option 2 only the dummy for firm type was significant. The reason for this is that Option 2 mainly moved the location of reporting the extraordinary gains/losses for the Egyptian firms. Instead of being part of the income statement, option 2 allowed moving it to other comprehensive income exempt from tax. Option 3 is picked based on the firms' financials and is independent of firm type. Especially firms with low EBIT choose Option 3. This implies that these firms are the ones who need to improve their accounting results through an adjusted translation method which allows the capitalization of assets using factors provided in the government decree.

Michael W. Bauer, PhD, Professor
German University of Administrative Sciences, Speyer, Germany

Erdoğan, Orbán, Trump et al. – Understanding the Anti-pluralist Challenge for Public Administration

With reference to the emergence of a new generation of political leaders like Trump, Orbán, or Kaczynski the rise of authoritarian populism is diagnosed in the media and the social sciences alike—and the risk of backsliding into some forms of repressive rule of hitherto (relative) stable (geopolitically Western) democracies is passionately debated. Would-be autocrats, the fear is spreading, may take the Turkish, Hungarian and Venezuelan examples as encouragement to experiment with politics incompatible with democratic values and representative standards. In this view, even the European Union, the long-time stronghold of multilateralism, appears in danger of being paralyzed by a growing number of member states succumbing to nationalist-populist temptations.

While it is certainly too early to lament the decline of the Western democratic model altogether, the social sciences are, of course, well-advised to stay vigilant. Their task is to look beyond lofty labels and to assess conceptually as well as empirically the substance of the “democratic backsliding” thesis. Attempting to decipher alleged trends of authoritarian regression the aim must be to classify particular examples and make them comparable—i.e., to use established analytics in order to learn about the phenomenon and deliver recommendations to prevent its further spreading.

The inquiry of authoritarian regression does obviously pose a challenge to all social sciences—also to the discipline of Public Administration. One crucial question to be posed from a particular Public Administration perspective relates to structural change of current political authority. It is there where this paper comes in. The aim is to analyse whether and how authoritarian populists—once they have come to rule—transform the bureaucratic apparatus of the state presumably with the intention to consolidate their political position.

Are we able to identify particular patterns of populist bureaucratic policy, understood as the particular design of bureaucratic structures, processes and personnel policy aimed at transforming the national public administration system with the purpose of exercising and consolidating power?

Since comparativists, political sociologists and IR scholars are already engaged in analysing democratic backsliding—why advocating an additional particular PA perspective? Why should we bother? As it is

argued below, although neglected by regime change analysis, bureaucratic policy—as developed in this paper—is highly relevant. First, because also anti-establishment movements need public administration know-how to consolidate their regime and exercise “domination in everyday life”. Second, the chances to succeed turning ideological programmatic into (radical) change of the status quo depend hugely upon the capacities and determination of the bureaucracy to translate demands of the political leadership into policies and implement them. In other words: no system transformation without bureaucratic grounding, and no durable (authoritarian) regime without a well-functioning public administration system.

Despite its obvious importance we do however know very little whether and, if so, how authoritarian populist regimes re-design their bureaucracies in practice. Are we to find particular patterns of authoritarian take over? Can we infer from such patterns specific vulnerabilities of our democratic systems in the area of public administration? Can we derive from comparative bureaucratic analysis recommendations to make our democracies more resilient against autocratic challenges in practice?

This paper will not be able to answer all these questions. However, it hopefully can help to identify the gap and to reflect, systematize and sharpen the analytical tools already available to PA scholarship with view to engage in this important discussion—and, at the same time, advance it.

More concretely, the paper attempts to show that by engaging the democratic bureaucracy debate with system transformation scholarship an analytical grid and respective empirical yardsticks can be developed that are able to help to identify and assess bureaucratic dynamics of emerging autocratic rule. The paper thus suggests to put the concept of a “democratic bureaucracy” centre stage. The proposition is that illiberal regimes loathe administrative pluralism and the dispersion of bureaucratic power as well as the tedious provision of administrative channels for participation and contestation—as such pluralism threatens to challenge their claim to power. As a result and counter-strategy authoritarian regimes rely on strategies of de-pluralization of public administration. In that sense, bureaucratic anti-pluralism is an essential part of the regressive transformation enacted by current populist rulers and inevitably dynamizes national power constellations.

Anatoliy G. Goncharuk, DrEcSc., PhD, Professor, Head
Department of Business Administration and Corporate Security
International Humanitarian University, Odessa, Ukraine
Ricardo Sellers-Rubio, PhD, Associate Professor
Department of Marketing
University of Alicante, Spain

West vs East: How Different is Productivity in European Winemaking

European winemaking is traditional and has a multi-millennial history (Goncharuk, 2018). However, increasing competition with the New World countries in recent decades makes European winemakers think about strategies in order to maintain their dominant position in the world wine market, which is no longer so obvious. Despite the fact that in 2016 the total market share of France, Italy and Spain was 50 percent, the USA (9%), China (5%), Australia (4%), South Africa (4%), Chile (4%), Argentina (4%) breathe in their backs and take places from 4 to 9 in the world wine production ranking.

Despite the unity of the European continent, every country faces intrinsic local factors that contribute or hinder to the growth of winemaking productivity. These factors include differences in legislation, wine infrastructure, national traditions, orientation and development of the local market, among others. For example, the European wine CMO reform mentioned above has not affected wine-producing countries that are not members of the EU, e.g. Ukraine, Serbia, Moldova, or Georgia. But even within the EU there are winemaking countries that are focused on wine exports (e.g. Spain, France, Italy), and those that import more wine than the wine they produce (e.g. Germany, UK). Besides, variety in wine traditions can be attractive for tourism, but in the context of underdeveloped infrastructure, it will not contribute to the growth of winemaking productivity.

Thus, the aim of this study is to compare winemaking productivity in two European wine-growing countries which have absolutely different conditions for the development of winemaking, not counting global challenges. Particularly, we have considered Spain, that is the world's largest wine exporter located in Western Europe with a fairly developed infrastructure, and Ukraine, that is the largest Eastern European country with a weak wine infrastructure and orientation to the domestic market. Comparing so different wine-producing countries will enable us to figure out the degree of exposure of European winemaking to the global factors, i.e. the greater the difference, the greater the influence of local factors on

the productivity of winemaking.

Therefore, this study is devoted to search for differences in the levels and trends of winemaking productivity in Spain and Ukraine. On this way we will find out how much the productivity of winemaking has changed during the last decade and what are the main differences of productivity in the wineries of the West and the East of Europe.

Over the last decade, the wine market has become even more globalized. The growing harvests of grapes and the growth of wine production by themselves do not stimulate the growth of wine consumption in the world, which on the contrary is declining.

Despite the positive technological changes that ensure the growth of winemaking productivity, the problem with sales does not allow either Western or Eastern winemakers to raise an efficiency of wine business.

When a country enters the free world or European wine market, the dynamics of the efficiency of its winemaking becomes similar to the dynamics of other countries, which is provided by the influence of global factors. However, in addition to global factors, the local (regional) factors affect the efficiency and productivity of winemaking. And on example of Ukraine we demonstrated how productivity and efficiency trends can unfold in the opposite direction under the influence of such non-global factors.

Despite the huge gap in living standards and economic development between Western and Eastern Europe, we found a shrinking gap in the capital productivity in winemaking of Spain and Ukraine. This means that the return on investment in the winemaking business of Eastern Europe is becoming higher and investments there are going to be more attractive.

However the low wages preserve high attractiveness of manual labour in the winemaking of Ukraine in comparison with machine ones. Besides, recent years Ukraine is experiencing a series of shocks that hinder the effective development of winemaking.

Nevertheless, the positive technological changes, which have shifted the efficiency frontier by 50 percent over the past 5 years, remain hopeful for the future growth of winemaking in this country.

The steady positive shifting the efficiency frontier of Spanish winemaking and increasing returns to scale for 90 per cent of Spanish wineries, despite the high volume of wine production by this country, leaves it good chances on further efficient development of winemaking and productivity growth.

References

Goncharuk, A.G. (2018), *Wine and Winemaking: The Value and Efficiency*, Nova Science Publishers, New York.

Does Innovation Chase Profits, or Do Profits Chase Innovation?

Innovation and the introduction of new products and the creation of new markets play large roles in economic growth and development theory.

This paper performs an empirical assessment of a debate held decades ago on whether an entrepreneur's or a firm's desire for profits starts with innovation, or whether excess profits or surplus are used as some type of investment fund to perform research, development and innovation. That is, which typically comes first, innovation and then profits, or do profits come first, and then innovation? In the former case, it is held that either the small entrepreneur or the large corporation has an idea for a new and innovative product or service and then finds the ways to fund its development. In the latter case, it is thought that research and development on any new idea or product usually comes about only once a certain level of profitability has been attained by the firm, and development of a new product or service is not undertaken unless it meets a certain target rate of return on investment.

The analysis of this paper examines a debate in which Paul M. Sweezy [1] argued that innovation mostly comes about thanks to firms, especially large corporations, investing excess profits into research and development, which was contrary to the traditional view of Joseph Schumpeter [2] who believed that innovative ideas come first, and then firms pursue the innovative ideas.

The traditional view is still the predominant view of most people who study innovation, although so far no evidence of a test of the Sweezy contention has been found in the course of doing research on this topic.

This paper uses time series data from different governmental and private sector databases and time series least square regression to test the Schumpeter and Sweezy theories.

References

1. Sweezy, P.M. (1953), "Schumpeter's Theory of Innovation," in *The Present as History: Essays and Reviews on Capitalism and Socialism*, Monthly Review Press, New York, pp. 274-282.
2. Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper and Brothers Publishers, New York.

Study on Employer Branding in IT Companies: The Indian Scenario

The employer brand represents the core values of an organization. Organizations considered good employers who have a strong identity and a positive image in the marketplace. Employer branding is relatively a new terminology for many companies in India, but it is becoming more important to today's businesses for ensuring the sustainability in the market. Employer Branding gives a competitive advantage for employers for getting the right candidates with required knowledge, education, competence and skills from the job market. To be successful, organizations need to attract the good prospective employees from the job market. Marketing tools associated with brand management have been applied to the human resource management in order to attract, engage and retain talented employees in the same way as marketing applies such tools to attract and retain customers is called as employer branding. It is a long-term and targeted strategy to manage the perceptions and awareness of current employees, communicate to prospective employees and other stakeholders associated with a specific organization.

This paper deals with understanding the concept of Employer Branding and analyze the factors associated with employer branding in IT organizations. The paper also helps to know the factors and their importance for employer branding.

The key findings of the paper is the major important group creating the employer brand is Company and Strength then, Culture and Environment then, Job and People then, Work Life Balance then, Salary and Benefits. While, The top factors as per priority are Location from Work Life Balance, Company Size from Culture and Environment, Company Fit from Culture and Environment, Reputation from Company and Strength and Business Travel from Work Life Balance.

The major factors from each group as per the priorities are Reputation and Product/Service from Company and Strength, Company Size and Company Fit from Culture and Environment, Role Clarity and Empowerment from Job and People, Location and Business Travel from Work Life Balance. Factors of Location, Company Size, Company Fit, Reputation and Business Travel are found to be top factors important for employer branding in Indian IT companies.

Величко О. П., д. е. н., професор, завідувач
кафедра менеджменту і права
Дніпровський державний аграрно-економічний університет, Україна
Величко Л. А., к. н. з держ. упр., доцент
кафедра економіки, підприємництва та управління підприємствами
Дніпровський національний університет ім. О. Гончара, Україна

Менеджмент ефективності освітньої та наукової діяльності українських університетів

Значна частина сучасних закладів вищої освіти України за своїм змістом залишаються установами з бюрократичним типом організації діяльності, який вони успадкували і не реформували ще з радянських часів [1, с. 142]. В умовах світової глобалізації це суттєво стримує прогресивний розвиток національної освіти та послаблює конкурентні позиції більшості українських вишів на європейському ринку. Більше того, навіть у порівнянні з багатьма закладами освіти пострадянських країн, провідні українські університети нині стали суттєво поступатися у рейтингах. Така ситуація вимагає прогресивних регуляторних змін, які стимулюватимуть ефективний розвиток національної вищої освіти.

Досягнення реалізації завдань в царині наближення ринку освітніх послуг України до європейських стандартів є досить ускладненим без використання в системі публічного адміністрування та менеджменту вишів окремих класичних принципів управління Ф. Тейлора (жорстка залежність винагород від результатів праці), реінжинірингу деяких управлінських процесів, а також концепції постійного поліпшення якості (TQM). З огляду на це до стратегії реформування вищої освіти України запропоновано включити низку ефективних мотиваційних механізмів щодо постійного поліпшення якості роботи вишів [2, с. 1]. Частково ці ідеї були застосовані у формульному підході при розподілі місць державного замовлення на підготовку магістрів у 2017 р. [3]. Однак важливим є і дієвий вплив на систему позабюджетного фінансування вищої освіти та процес підтримання в ній багатовекторного конкурентного середовища.

Одним із таких механізмів може стати пов'язування ліцензійних обсягів набору студентів із результатами періодичного оцінювання ефективності діяльності вишів. Коригування поточного річного ліцензійного обсягу за всіма акредитованими програмами ЗВО має відбуватися щорічно на коефіцієнт зміни позиції цього навчального закладу у загальноукраїнському рейтингу, який може формуватися Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти [4].

Така система стимулюватиме як державні, так і приватні виші до кумулятивного поліпшення загальної якості освітніх, наукових і консультаційних послуг закладу освіти. За цих умов альтернативні дії сприятимуть поступовій втраті частини потенційних обсягів позабюджетного, а можливо й бюджетного фінансування.

Таким чином, позитивна зміна річної рейтингової позиції ЗВО стає одним із чинників збільшення попереднього ліцензійного обсягу набору студентів, або ж його певним «компенсатором» за незначних наборів попередніх років. Тут справедливо реалізується принцип ефективності: «Підготовку більшості фахівців за освітніми програмами здійснюватимуть найбільш рейтингові та динамічні ЗВО».

Запропонований механізм стимулювання ефективності освітньо-наукової діяльності передбачає формування багатовекторного конкурентного середовища, яке найкраще руйнує деструктивні бюрократичні системи. Зокрема, зміни в середовищі публічного адміністрування можуть сформувати дієвий механізм суперництва на полі інноваційного розвитку та якості вищої освіти. За такої системи, наприклад, Сумські і Львівські університети та Маріупольські і Ужгородські виші стають реальними конкурентами (якими вони навряд чи є зараз у змаганні за регіонального абітурієнта). Це стимулюватиме і якісне реформування внутрішнього менеджменту університетів, оскільки обсяг прав на чисельність студентів стане наслідком комплексного рівня ефективності роботи вишу.

Місія НАЗЯВО першочергово має полягати у формуванні прозорих правил для суперництва. Рейтингову ж оцінку потрібно здійснювати у розрахунку на штатну одиницю ЗВО, переважно, на основі публічних зовнішніх показників. Унаслідок в міжвузівському середовищі почне діяти система саморегулювання якості (т.з. «невидимої руки»). За таких умов маловідомий університет, який динамічно розвиватиметься, згодом може отримати суттєві переваги у обсягах підготовки фахівців над відомим, але статичним освітнім «брендом». Також виникне прогресивна жорстка конкуренція вишів за залучення професіоналів. У цьому сенсі існуючі умови ліцензування та акредитації поки що більше орієнтовані на дотримання формальних кваліфікаційних, аніж змістових фахових вимог до кадрового складу.

Доцільно підкреслити, що найкращим стимулом для інноваційного розвитку та постійного поліпшення якості роботи українських університетів буде не зовнішня або внутрішня контрольна-бюрократична система, а саме потужне багатовекторне конкурентне середовище. За запропонованих умов складовою стратегії профорієнтаційної роботи більшості освітніх закладів стане не лише

маркетинг освітніх послуг, а й система реального інноваційного менеджменту та управління якістю. Унаслідок ретельно виваженої, але цілеспрямованої реалізації такого управлінського підходу (мотивація як до кількості, так і до комплексної якості), конкурентні позиції більшості вишів на ринку вітчизняних та європейських освітніх послуг отримують кращі перспективи для динамічного зростання [5, с. 53].

Таким чином, підвищення рівня ефективності сучасної вищої освіти в Україні можливе через реформування пострадянських бюрократичних систем управління та посилення саме багатовекторного конкурентного середовища між університетами. Розроблений авторський механізм реалізації такої стратегії передбачає: 1) орієнтацію на принципи реінжинірингу та мотиваційного менеджменту в системі реалізації трансформаційних викликів вищої освіти України; 2) імплементацію системи нормативних показників для стимулювання маркетингу, інновацій та якості як драйверів внутрішньо університетських реформ; 3) пов'язування ліцензійних обсягів набору студентів із результатами рейтингового оцінювання ефективності діяльності вишів.

Література

1. Velychko, O. and Velychko, L. (2018), "Matrix structures in management of quality of educational and scientific work of Ukrainian universities", *Problems and Perspectives in Management*, Vol. 16 Issue 1, pp. 133-144.
2. Величко О. Реформування вищої освіти: система менеджменту / О. Величко // Вісті Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2016. – вересень. – С. 1.
3. Наказ Міністерства освіти і науки України № 858 від 14.06.2017 р. «Про затвердження Положення про критерії розміщення державного замовлення на підготовку магістрів для вищих навчальних закладів, які знаходяться у сфері управління МОН».
4. Закон України «Про вищу освіту»: прийнятий 01 лип. 2014 року, № 1556-VII.
5. Величко О.П. Маркетинг, інновації та якість як об'єкти стимулювання в управлінні вітчизняною вищою освітою / О.П. Величко, Л.А. Величко // Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу: Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 28-30 вересня 2017 р.) / Сумський державний університет. – Суми: Триторія, 2017. – С. 52-53.

Chapter 2

STRATEGIC AND TACTICAL TARGETS FOR
MAKING MANAGERIAL DECISIONS IN
THE BUSINESS ENVIRONMENT

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ И ТАКТИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ
ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
В БИЗНЕС-СРЕДЕ

СТРАТЕГІЧНІ ТА ТАКТИЧНІ ОРІЄНТИРИ
ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ
У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Andrea Krýslová, PhD Student
Department of Economics
Brno University of Technology, Czech Republic

Development of Changes in Corporate Governance Considering Its Non-Financial Factors through the Companies' and Investors' Lens

The aim of this study is to extend the existing knowledge of the IPO influence on corporate governance with regard to the impact of non-financial factors. The paper brings a new perspective by defining non-financial factors that are affecting key aspects of corporate governance and focuses on the non-financial factors that influence corporate governance in the IPO phase and after its implementation. This paper closely examines non-financial factors that play the most important role in the company before and after IPO implementation. These factors are examined from both perspectives companies' and investors'. Variability of non-financial factors in time is described and the basis of the relevant implementation that can move the company into the next successful phase of its financial future is proposed. Corporate governance, as is known from the empirical studies, does not have a global form or standard. The form of corporate governance is shaped by many different influences and is country-specific.

Therefore, the Polish market was set as a reference point in order to eliminate the impact of these differences on the final outcome of the research.

Olufemi Amos Akinbola
Salami Akeem Olanrewaju, Professor
Abolaji Joachim Abiodun
Department of Business Administration
Federal University of Agriculture, Abeokuta, Nigeria
Omolola Sariat Akinbola
School of Business and Governance
Kwara State University, Malete, Nigeria

Corporate Governance Decision and Proposition of Internationalization Model Adoption for Family Owned Businesses in Nigeria

The internationalization of family businesses as being impeded by corporate governance structure has been a controversial subject theme in

developing economies; especially Nigeria as family businesses contributes a reasonable proportional percentage to the national gross domestic product (GDP). The essence of internationalizing a family business to become global business has been the interest of most business founders in Nigeria as the purpose of establishing such business are usually short-range to financial sustainability and business continuity as only a few firms outlived the death of their founder due to lack of proper standard governance structure that can make the businesses to be perpetual.

The research is qualitative in nature as it tries to explore the internationalization models on internationalization which includes the progressive, contingency and interactive models that are suitable, available and adoptable for a large family business concern that desires to go international by working on their corporate governance and strategy adoption.

The paper ponders on the governance challenges of family owned businesses and probable techniques to adopt to go international.

The paper therefore acclaimed that business founders should be visionary in their affairs and applaud initiatives that have the capacity to make their firms to be internationalized.

Беляєва Н. С., к. е. н., доцент
кафедра менеджменту
Київський національний
торговельно-економічний університет, Україна

Вагомість прийняття управлінських рішень у бізнес-середовищі

Загальновідомо, що процес прийняття рішень – один з основних розділів теорії управління, а також один із найбільш важливих напрямів у сфері управління будь-яким підприємством чи організацією. По суті, можемо, навіть, сказати, що без прийняття управлінських рішень не можливе і функціонування всієї бізнес-структури – адже кожна дія всередині такої структури і є наслідком прийняття певного рішення (як приклад: така дія як «замовлення сировини» передбачає прийняття цілого набору рішень – вибір якості сировини, вибір постачальника, вибір умов постачання, вибір термінів постачання тощо). Таким чином, прийняття управлінського рішення формує напрям діяльності всієї організації (наприклад, від якості основної сировини залежить якість кінцевого продукту – а отже тут вже обирається сегмент ринку, з яким буде працювати підприємство)

та окремих працівників зокрема (наприклад, при виборі іноземного постачальника, працівнику, який буде займатися подальшим оформленням документації з цим постачальником, необхідно буде досліджувати певні нюанси роботи підприємства з іншої країни, в т.ч. режим роботи, ланцюг бюрократичного оформлення паперів, робота у святкові дні тощо).

Право приймати управлінське рішення має кожна людина, яка займає управлінську посаду (наприклад, менеджер, бригадир, адміністратор, керівник відділу, заступник директора, директор, генеральний директор, тощо). В той же час, вагомість («глибина» рішення для всієї бізнес-структури) прийняття управлінського рішення буде суттєво різнитися від того, на якому рівні управління знаходиться та людина, яка займає управлінську посаду (зазвичай, має обмежуватися у посадовій інструкції). Наприклад, рівень генерального директора (top-менеджмент) – прийняття рішення щодо діяльності підприємства лише на міжнародному (наприклад, європейському) чи лише на національному ринку, рівень директора відділу ЗЕД (middle-менеджмент) – дослідження і вибір з європейських країн, куди саме з цих країн поставляти продукцію, рівень менеджера відділу ЗЕД (lower-менеджмент) – дослідження і вибір, наприклад, магазинів у визначеній європейській країні, в якій є можливість поставляти продукцію підприємства. Таким чином на реально-умовному прикладі можливо відстежити весь ланцюжок того, як одне управлінське рішення top-менеджменту формує напрям діяльності всього підприємства, а також окремих працівників, про що вже було згадано раніше. Звісно, що робота такого ланцюжку «згори-вниз» передбачає, що нижчий рівень управління узгоджує результати своєї роботи з вищестоящим керівництвом, проте цього може і не бути, дивлячись, яку відповідальність має окремий управлінець та своєму рівні управління.

В той же час, розглядаючи цей аспект, не можливо і не згадати про вплив управлінських рішень найнижчого рівня управління (lower-менеджмент) на загальну стратегію управління підприємством. Повертаючись до попереднього прикладу, top-менеджмент визначив напрям діяльності підприємства на європейському ринку, middle-менеджмент обрав європейську країну, куди варто поставляти продукцію підприємства, а от, наприклад, на рівні lower-менеджмент було не правильно досліджено умови діяльності у цій країні, були запропоновані не оптимальні умови доставки (наприклад, що не враховували особливості діяльності у цій країні), або проведена не вдала реклама продукції, або обрано не вдалі терміни поставки (що, наприклад, може бути зручним для нашого підприємства, проте для

іноземного партнера буде не якнайкращим варіантом) тощо. Коли рішення вже прийняті, і дії зроблені, буває важко знайти, на якому ж рівні управління закралася похибка, хто прийняв хибне рішення, хто не проконтролював виконання рішень. І часто буває так, що топ-менеджмент (або middle-менеджмент) має змінити своє рішення (напрямок діяльності підприємства), не розуміючи, де була похибка (що це, наприклад, провина lower-менеджменту у тому, що продукція не продається, через похибки управління на їх управлінському рівні, а не що це стратегічне рішення було не вірним).

Таким чином, варто пам'ятати, що прийняття управлінських рішень є вагомим на кожному рівні управління, оскільки вони формують єдине ціле – оптимальне функціонування бізнес-одиниці у бізнес-середовищі. А умови ведення бізнесу на міжнародному та державному ринках змінюються настільки швидко, що на сьогоднішній день жодна, навіть найстабільніша компанія, не може бути впевненою в своїй успішності [1] у стратегічному вимірі через динамічний вплив змін у зовнішньому середовищі.

Література

1. Бізнес середовище: визначення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moyaosvita.com.ua/finansu/biznes-seredovishhe-viznachennya>.

Ввейнхардт Й., доктор наук, професор
кафедра управління

факультет економіки і управління
Університет Vytautas Magnus, Литва

Шяджювене Н., доктор наук, доцент
кафедра управління і комунікації
факультет підприємництва і технологій
Шяуляйская государственная коллегия, Литва

Траектории отношения персонала к изменениям в государственных колледжах постсоветских стран (на примере Литвы, Беларуси и Украины)

Перед колледжами, готовящими специалистов, стоит задача обеспечить максимальную открытость тенденциям национального и международного рынков, уметь их предвидеть и гибко изменяться. Ученые, которые занимаются вопросами развития системы высшего

образования стран Восточной и Центральной Европы, обращают внимание на то, как исторический опыт влияет на долгосрочную перспективу трансформаций (Kwiek, 2001; Gawlicz, Starnawski, 2018), результаты которых пока ещё неясны (Dakowska, 2017). На фоне такого контекста исследователи немало внимания уделяют разным вызовам со стороны, связанным с качеством высшего образования и реакцией на потребности общества (Tarlea, 2017; Dobbins, Kwiek, 2017; Dakowska, 2017). С одной стороны, сектор высшего образования в настоящее время переживает большие структурные изменения, важным фактором остаётся недостаточный уровень его финансирования (Dlouhá и др., 2017), с другой стороны, надо иметь в виду и специфические проблемы управления человеческими ресурсами, с которыми сталкиваются организации. Эти проблемы влияют на реакции персонала по отношению к изменениям, от этого существенно зависит и успех реформ (van Emmerik и др., 2009; Dasborough и др., 2015). На отношение к изменениям сильнее всего негативно влияют плохие служебные отношения и стресс на работе (Vakola, Nikolaou, 2005). Нитта и др. (2014) подчеркивают, что проблемы возникают тогда, когда персонал учреждений образования не понимает целей реорганизации, не знает, как их достичь. У людей нет полномочий действовать опираясь на видение результата изменений, а руководители не знают, как об изменениях и их визию сообщить персоналу. Это только часть тех с отношением персонала к изменениям связанных вызовов, с которыми сталкиваются руководители организаций, особенно учитывая то, что регионы не являются однородными как по макроэкономическим показателям, так и по политике образования (Gawlicz, Starnawski, 2018). В этом контексте чувствуется недостаток исследований по управлению изменениями в системе высшего образования. Суть проблемы данного исследования состоит в поиске ответа на вопросы, как персонал реагирует на изменения и какие основные задачи стоят перед изменениями в жизнь воплощающими руководителями колледжей Литвы, Беларуси и Украины.

Цель исследования – сравнить отношение к изменениям персонала колледжей разных постсоветских стран и определить перед их руководителям стоящие задачи.

Исследование выполнено при помощи сервиса для онлайн-опроса, гарантирующего анонимность респондентов и ограничивающего возможность заполнить анкету повторно. В ходе работы был использован для разных стран адаптированный и верифицированный опросник, созданный авторами исследования.

В исследовании принимали участие 222 респондента (76 из Литвы, 75 из Украины и 71 из Беларуси) из трёх примерно одинаковых государственных колледжей. Результаты исследования показывают, что наибольший оптимизм по отношению к изменениям выражают респонденты из Беларуси (в среднем – 50,7 проц., соответственно в Литве – 34,6 проц. и Украине – 24,4 проц.). Похожие тенденции остаются и рассматривая подробнее подшкалы как осознанной пользы для себя (Беларусь – 78,4 проц., Литва – 63,7 проц., Украина – 39 проц.), так и пользы для коллег и организации (Беларусь – 80,6 проц., Литва – 45,1 проц., Украина – 29,9 проц.). В отличие от Украины и Литвы, респонденты из Беларуси считают, что изменения приносят больше пользы организации, а не отдельному человеку. Смотри с другой стороны, белорусские респонденты меньше всех изменения связывают с переживаемым стрессом и страхом потерять работу (соответственно 9,9 и 4,2 проц.). В Украине (соответственно 68 и 41,3 проц.) и Литве (соответственно 34,2 и 44,7 проц.) эти показатели выше. Это существенно влияет на сопротивление персонала изменениям и удачному их осуществлению, так как лица, испытывавшие большой стресс, берут на себя меньше обязательств и показывают большее нежелание принять интервенции организационных изменений (Vakola, Nikolaou, 2005). Исследователи обращают внимание на то, что руководители организаций обязаны внимательнее следить за своим поведением, так как оно должно в большей степени выражать лояльность. Руководители должны осознать свою роль в создании позитивного опыта этого процесса. Такой опыт является предварительным условием для создания возможностей позитивных изменений на уровне персонала (Stensaker, Meyer, 2011). Результаты нашего исследования показывают, что в этом отношении самая благоприятная ситуация сложилась в Беларуси, где 94,3 проц. респондентов утверждают, что прямой руководитель выражает согласие с изменениями в организации, в отличие от Литвы и Украины (соответственно 44,7 и 25,3 проц.). Похожий результат и оценки по критерию осведомлённости об изменениях. 94,3 проц. респондентов из Беларуси утверждают, что «цели изменений, осуществляемых на рабочем месте, мне ясны», но в Украине таких респондентов 37,4 проц., а в Литве – 54 проц.

Исследование осуществлено в государственных колледжах трёх разных стран, поэтому в целях получения более широких обобщений его надо повторить с охватом более широкой выборки, учитывая масштаб изменений в разных странах, так как эти изменения могут повлиять на оценку респондентов.

Литература

Dakowska, D. (2017), "Competitive universities? The impact of international and European trends on academic institutions in the 'New Europe'", *European Educational Research Journal*, 16(5), pp. 588–604.

Dasborough, M., Lamb, P., Suseno, Y. (2015), "Understanding emotions in higher education change management", *Journal of Organizational Change Management*, 28(4), pp. 579–590.

Dlouhá, J., Mally, K.V., Dlouhý, J. (2017), "ESD principles in higher education from a perspective of Central and Eastern European countries", *International Journal of Sustainability in Higher Education*, 18(6), pp. 822–840.

Dobbins, M., Kwiek, M. (2017), "Europeanisation and globalisation in higher education in Central and Eastern Europe: 25 years of changes revisited (1990–2015)", *European Educational Research Journal*, 16(5), pp. 519–528.

Gawlicz, K., Starnawski, M. (2018), "Educational policies in Central and Eastern Europe: legacies of state socialism, modernization aspirations and challenges of semi-peripheral contexts", *Policy Futures in Education*, 16(4), pp. 385–397.

Kwiek, M. (2001), "Social and Cultural Dimensions of the Transformation of Higher Education in Central and Eastern Europe", *Higher Education in Europe*, 26(3), pp. 399–410.

Nitta, K.A., Wrobel, S.L., Howard, J.Y., Jimmerson-Eddings, E. (2014), "Leading Change of a School District Reorganization", *Public Performance & Management Review*, 32(3), pp. 463–488.

Stensaker, I.G., Meyer, Ch.B. (2011), "Change experience and employee reactions: developing capabilities for change", *Personnel Review*, 41(1), pp. 106–124.

Tarlea, S. (2017), "Higher education governance in Central and Eastern Europe: A perspective on Hungary and Poland", *European Educational Research Journal*, 16(5), pp. 670–683.

Vakola, M., Nikolaou, I. (2005), "Attitudes towards organizational change: What is the role of employees' stress and commitment?", *Employee Relations*, 27(2), pp. 160–174.

Van Emmerik, I.J.H., Bakker, A.B., Euwema, M.C. (2009), "Explaining employees' evaluations of organizational change with the job-demands resources model", *Career Development International*, 14(6), pp. 594–613.

Давидюк О. О., к. е. н., доцент
начальник фінансово-економічної служби
Інститут Військово-Морських Сил
Національний університет «Одеська морська академія», Україна
Джумеля В. В., здобувач
Інститут законодавства Верховної Ради України

Державні пріоритети протидії розвитку механізмів тіньової економіки України

Основою нормативно-правового забезпечення механізмів протидії розвитку тіньової економіки розуміють нормативні акти, спрямовані на організацію державними органами і фінансово-кредитними установами контролю за вкладами і рухом грошей громадян та юридичних осіб [1].

Законом України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму” передбачено, що відносини в досліджуваній сфері регулюються зазначеним законом, іншими законами України, що унормовують діяльність суб’єктів фінансового моніторингу, а також нормативно-правовими актами спеціально уповноваженого органу та інших державних органів, уповноважених здійснювати регулювання діяльності суб’єктів первинного фінансового моніторингу, прийнятих на виконання цього закону [2].

Зазначені заходи повинні були здійснюватися за наступними напрямками: 1) нормативно-правове врегулювання, імплементація Сорока рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) в національне законодавство; 2) організаційно-управлінське, інформаційне та науково-методичне забезпечення; 3) запобігання правопорушенням та їх виявлення; 4) співпраця правоохоронних органів з фінансовими установами; 5) міжнародна співпраця [3]. Згодом такі програми затверджувалися кожного року та були спрямовані на реалізацію скоординованих заходів із забезпечення імплементації Сорока рекомендацій FATF в українське законодавство та покращення міжнародного співробітництва в указаній сфері.

Незважаючи на вжиті Україною заходи щодо нормативного та організаційного забезпечення протидії розвитку тіньової економіки, у грудні 2002 року FATF запровадила до України економічні санкції за невідповідність її законодавства міжнародним стандартам, що спонукало до внесення змін до Кримінального, Кримінально-

процесуального кодексів та Кодексу України про адміністративні правопорушення, та встановлення адміністративної відповідальності органів державної влади та їх посадових осіб за порушення законодавства щодо запобігання та протидії розвитку тіньової економіки [4].

Надалі нормативно-правове забезпечення механізмів державного регулювання процесів протидії розвитку тіньової економіки полягало в основному в прийнятті Державним комітетом фінансового моніторингу підзаконних нормативно-правових актів, спрямованих на сприяння виконанню приписів законів та правових актів вищих органів державної влади, та укладенні меморандумів та договорів про співпрацю з іншими державами.

14 жовтня 2014 року Верховна Рада України прийняла у другому читанні та в цілому Закон України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення” №1702-VII, який набув чинності 6 лютого 2015 року (далі – Закон №1702). Після його вступу в силу втратив чинність попередній Закон України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму” від 28 листопада 2002 року №249-IV.

Закон №1702 спрямований на забезпечення реалізації положень нових міжнародних стандартів в сфері протидії відмиванню коштів та боротьби з фінансуванням тероризму та прийнятий на виконання домовленостей з Міжнародним валютним фондом та з урахуванням пропозицій до національного законодавства експертів Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму (FATF). Законом №1702 комплексно удосконалено національне законодавство в сфері фінансового моніторингу.

Безумовно, всі вищезазначені норми потрібні й актуальні з огляду на ті виклики та загрози, з якими зіткнулася Україна. Незважаючи на те, що створення нормативно-правової бази щодо протидії розвитку тіньової економіки здійснюється в Україні вже більше двох десятиліть, рівень її залишається високим, а отже закони є недостатньо дієвими. Причиною такої ситуації у вітчизняній законодавчій сфері, є те, що самі державні службовці причетні до корупції і тому не прагнуть до розробки дієвого детінізаційного та антикорупційного законодавства, тому боротьба з цими явищами в Україні є профанацією [5]. Це призводить до численних недоліків чинного законодавства, як і те, що вітчизняна нормативно-правова

база не в змозі охопити весь спектр тінізації.

Реформування вітчизняної нормативно-правової бази за запропонованим зразком допоможе вдосконалити її таким чином, щоб вона регламентувала дії державних структур та правоохоронних органів стосовно кожного виду тінізаційної діяльності, які були неохоплені чинним законодавством та встановлювала чіткі межі відповідальності за кожен злочин і не допускала подвійного трактування того чи іншого діяння, а також передбачала такі рівні відповідальності та штрафні санкції, які б стимулювали суб'єкти господарювання до ведення легальної діяльності.

Такі заходи є ефективними в сучасних умовах, оскільки відповідають міжнародним вимогам та пристосовані до особливостей і потреб України. Дотримання цих рекомендацій дасть змогу знизити рівень тіньової економіки в Україні, здійснити ефективну діяльність в сфері протидії розвитку тіньової економіки та підвищити рівень економічної освіченості населення.

Література

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» // Відомості Верховної Ради (ВВР) від 14.10.2014 №1702-VII. – 2014. – №50-51. – ст.2057 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.

2. Про Положення про Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України: Президент України; Указ від 27.12.1995 № 1187/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1187/95>.

3. Кравчук А.О. Тіньові аспекти економіки України в податковому секторі/ А.О. Кравчук // Український журнал прикладної економіки. Тернопільський національний економічний університет. 2016. – Том 1. – № 3. – С. 79-86.

4. Гришова І.Ю. Дієвість механізмів державного управління в сфері протидії тіньовій економіці в Україні / І.Ю. Гришова, О.П. Дяченко // Право та державне управління. – 2016. - №3. – С. 183-189.

5. Гришова І.Ю. Стратегія державної політики в сфері детінізації економіки України/ І.Ю. Гришова, О. П. Дяченко // Право та державне управління. – 2016. – №4. – С. 207-213.

Зміни як стратегічний орієнтир у формуванні компетенцій менеджерів

Глобалізаційні процеси у світовій економіці призводять до зростання взаємозв'язків і взаємозалежностей між різними економічними об'єктами, значному ускладненню структур підприємств і організацій і, як наслідок, загострюють проблеми управління ними. Сучасне успішне управління підприємством повинно враховувати вплив швидкоплинного зовнішнього середовища і базуватися на вмінні керівництва вибрати правильний вектор розвитку організації. Саме тому підготовка менеджерів здатних до управління в умовах змін стає досить актуальною проблемою.

Питання кадрового забезпечення змін розглянуто в багатьох роботах, серед яких окремо можна виділити роботи авторів Н.В. Діденко, О.О. Дяченко, Т.В. Матюка, Д.В. Найпака [1-4], що присвячені управлінню персоналом та кадрової політики в умовах управління змінами. Аналіз наукових праць дозволив зробити висновки, що в них приділено увагу готовності управляти змінами, кадровому потенціалу змін, взаємодії учасників змін, але недостатньо висвітлено питання вимог до компетенцій менеджерів з управління змінами.

Компетенція – це основна характеристика особистості, за допомогою неї досягаються високі результати роботи; це здатність діяти у відповідності зі стандартами та нормами роботи. Компетенція – це здатності до стабільно успішного виконання певного виду діяльності, що базуються на внутрішньої мотивації людини. Поняття компетенції визначається через стандарти поведінки.

В сучасних умовах змін та реформування вітчизняного бізнесу саме компетенції стають двигуном для розвитку бізнесу. Саме на основі їх, а не простий привабливості ринків визначаються механізми диверсифікації і проникнення на нові ринки. Ключова компетенція не зменшується в міру її використання. На відміну, від матеріальних активів, які втрачають з часом свою цінність, компетенції посилюються в міру їх застосування та спільного використання. Однак, компетенції все одно потребують догляду і захисту, оскільки сила знання, яким не користуються, згасає. Компетенції є тим клеєм, який скріплює воєдино наявні бізнеси компаній.

Крім того, створення ключових компетенцій є справою більш амбітним і іншим, ніж вертикальна інтеграція. Менеджери, які вибирають між власним виробництвом і закупівлями ззовні, починають з розгляду кінцевих продуктів і потім - можливостей інтеграції «вгору» з точки зору економічної ефективності ланцюга постачальників і інтеграції «вниз» в напрямку дистрибуції і клієнтів. Вони не беруть до уваги наявні у компанії запаси навичок і не прагнуть з'ясувати нетрадиційні шляхи їх застосування [5].

Нарешті, будь-яка ключова компетенція повинна бути досить складна для її імітації конкурентами. Конкурент може купити деякі з технологій, що входять до складу конкретної ключової компетенції, але він зіткнеться з великими труднощами при спробі копіювати більш-менш цілісну модель внутрішньої координації та навчання.

Для керівників та менеджерів можна виділити такі види компетенцій:

- корпоративні компетенції, які відображають основні цінності корпорації, це сподівання корпорації до кожного співробітника не залежно від посади;

- лідерські компетентності – це здатності до лідерства; вони основані на неформальному впливі на людей, який підтримано емоційною або експертною компетентністю, і пов'язані з баченням шляхів досягнення командної цілі і транслюванням його всій команді через цінності та стиль поведінки;

- управлінські компетенції відображають здатність керувати, вони основані на формальній владі та повноваженнях та пов'язані з управлінням системами, процесами, людьми;

- функціональні (професійні) компетенції – це здатність спеціаліста (співробітника) вирішувати певний клас професійних завдань; професійні компетенції основані на знаннях зі спеціальності, навичок і досвідом роботи за фахом.

Кожен з рівнів менеджменту має певні компетенції щодо управління змінами, які можна оцінити за напрямками, які також можуть бути в нагоді при формуванні програми щодо формування відповідних компетенцій:

- стратегічний рівень, що створює середовище змін; реагування на виклики сьогодення для компанії; бачення ризиків та загроз опору; використання системних механізмів для запобігання або зменшення ризиків та опору; забезпечення умов для формування і поповнення бази знань компанії про кращі світові практики в технології і управлінні;

- майстерський рівень, який створює умови для змін:

впровадження поліпшення на рівні підрозділу, які націлені на підвищення ефективності роботи; вимірювання цих поліпшень; пошук нових рішень задач; заручення підтримкою інших підрозділів та його результати;

- просунутий рівень, який залучає до змін інших: самостійний пошук можливих удосконалень; реалізація удосконалень; можливість аргументування своїх ідей; пошук групи підтримки удосконалень;

- базовий рівень, відкритий до змін: придбання нових навичок в роботі; спонукання себе до придбання нових навичок; використання нових знань в повсякденній практиці.

Якість людського капіталу стає вирішальним фактором в умовах глобальної конкуренції. Необхідність пристосовуватись до змін та генерувати зміни, ставить перед сучасними менеджерами нові завдання, спробу вирішити які можливо зробити через формування відповідних компетенцій. Перспективами подальших досліджень в цьому напрямку є формування карти компетенцій агентів та учасників змін та визначення компетенцій до управління змінами в загальній системі управління знаннями компанії.

Література

1. Діденко Н.В. Роль менеджменту персоналу при здійсненні організаційних змін / Н.В. Діденко // Вісник Хмельницького національного університету: економічні науки. – 2010. – № 6. – Т.2. – С. 151-154.

2. Матюк Т.В. Управління процесами організаційних змін на підприємствах / Т.В. Матюк, О.О. Дяченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 31. – С. 32-39.

3. Найпак Д. В. Формування алгоритму управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства на основі процесного підходу / Д.В. Найпак // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид. ХарПІНАДУ «Марістр», 2011. – Випуск № 2 (33). – С. 267-277.

4. Дорошук, Г.А. Кадрове забезпечення управління змінами / Г.А. Дорошук, Г.О. Савченко // Економіка: реалії часу. – 2014.– № 3(13). – С. 50-56.

5. Prahalad C.K. The Core Competence of the Corporation / C.K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68 No 3. – pp. 79-91.

Євдокимова Н. М., к. е. н., професор
кафедри стратегії підприємств
Київський національний економічний
університет ім. В. Гетьмана, Україна

Розвиток експертного середовища для розробки ефективних управлінських рішень

Формування нової управлінської культури, котра має бути адекватною прискорено зростаючому рівню складності проблем розвитку бізнес-організацій, потребує відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення. Проте великі інформаційні потоки можуть не стати корисними внаслідок когнітивної недостатності осіб, що приймають управлінські рішення. Проблеми часто виходять за межі компетентностей фахівців певного профілю і потребують міждисциплінарних підходів щодо їх розв'язання. Складність сучасних умов господарювання посилюється множинністю заінтересованих сторін (стейкхолдерів), що, в свою чергу, зумовлює виникнення ризиків їх невдалої координації та поганой взаємодії і, як наслідок, зниження ефективності функціонування систем управління. З-поміж стейкхолдерів, особливо зовнішніх, є чимало впливових, інформаційні потреби яких слід задовольняти передовсім і повною мірою. Разом з тим, сприйняття однієї і тієї ж інформації різними стейкхолдерами також може відрізнятися внаслідок доволі урізноманітнених інтересів стосовно ситуації з об'єктом їх інтересу. Аналіз зазначених обставин підводить до висновку про актуалізацію потреби системного уявлення проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення управління бізнес-організаціями через призму потенціалу експертного середовища. Саме шляхом різнобічного й методологічно урізноманітненого експертного розгляду можна досягти глибинного розуміння проблем та віднайти шляхи їх подолання.

Експертні оцінки нині є доволі розповсюдженим способом отримання і аналізу якісної інформації. Досвід засвідчує, що чим складнішою є досліджувана проблема, тим краще опиратись на оцінку експертів, використовуючи інтуїтивно-логічний аналіз. Тому, на думку аналітиків, в умовах відсутності достатньої за обсягом інформації або ж надмірності суперечливих даних і з метою забезпечення аналітико-передбачувальної складової управління все ширше почали застосовуватись методи експертних оцінок [1, с. 38]. Використання методології експертних оцінок, як це підтверджують кращі зарубіжні практики, є особливо незамінною при необхідності прогнозної оцінки

складних проблем, особливо тих, що знаходяться на стику різних сфер знань. Слід зазначити, що значний вклад у розвиток теорії і практики експертних оцінок внесли українські вчені: В.М. Глушков, С.М. Ямпольський, Г.М. Добров, М.В. Михалевич, Н.З. Шор, Ф.М. Хилук, В.М. Геєць, Г.М. Гнатієнко, Б.Є. Грабовецький та ін. Разом з тим, чимало прикладних аспектів запровадження методів експертних оцінок залишаються недостатньо вивченими.

Заслужують на особливу увагу дослідників включення в процеси стратегування бізнес-організацій цілей сталого розвитку, що їх визначила представлена Урядом України Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», яка надає орієнтири розвитку України до 2030 року [2]. Національна система цілей сталого розвитку включає 86 завдань розвитку та 172 показники для моніторингу їх виконання. Інформація з переважної більшості показників збирається органами державної статистики, проте значна їх кількість не підлягає кількісному вимірюванню [2, с.174]. За таких умов багато даних чи навіть отриманих аналітичних висновків потребують кваліфікованого експертного тлумачення для широкого кола користувачів. Кращі міжнародні практики доводять доцільність ознайомлення споживачів інформації з методологічними особливостями розрахунків показників та можливостями їх використання для проведення зіставлень, виявлення тенденцій, розробки прогнозів тощо. Відмітино, що при цьому фахові коментарі мають супроводжувати всі дані, які оприлюднюються, особливо ті, які публікуються статистичними службами. Доцільним є використання ефективних засобів донесення інформації до її споживачів, наприклад, засобів масової інформації, через які також можуть бути доведені до широкої громадськості всі необхідні пояснення та коментарі стосовно поширюваних статистичних і економічних показників, які були б за змістом і формою доступними для розуміння як фахівцям, так і пересічним громадянам, а також виключали можливість неправильної їх інтерпретації. Копітка повсякденна робота з користувачами даних робитиме таку інформацію все більше відкритою і зрозумілою, що сприятиме подальшому підвищенню рівня з одного боку, обґрунтованості управлінських рішень, а з другого – усвідомленню адекватності ситуації виконавцями рішень та іншими стейкхолдерами. Особливості такої роботи пояснює, наприклад, інструкція по використанню стандарту зі звітності сталого розвитку GRI: «В тих випадках, коли процеси взаємодії із заінтересованими сторонами використовуються для цілей підготовки звіту, вони мають ґрунтуватись на систематичних або загальноприйнятих підходах,

методиках або принципах. Загальний підхід повинен бути достатньою мірою ефективним для того, щоб забезпечити вірне розуміння інформаційних потреб заінтересованих сторін» [3, Розділ 3, с.10].

Окремим випадком потреби використання методів експертних оцінок є розробка нового знанневого продукту щодо розв'язання проблем міждисциплінарного характеру, який набуває форми проекту нормативно-законодавчих документів, концепцій розвитку, стратегій, прийняття яких мають важливе значення для суспільства, а самооцінювання їх якості розробниками може спотворюватись.

Отже, експертні методи, які основані на припущенні про те, що на базі думок фахівців у певній галузі знань можна побудувати адекватну картину нинішньої ситуації та її майбутнього розвитку з урахуванням впливу всіх можливих чинників, потребують поглиблених досліджень на предмет їх практичного впровадження на усіх щаблях управління національною економікою. Напрямки подальших досліджень, на наш погляд, стосуються розробки механізмів практичного залучення експертної спільноти до розв'язання складних проблем бізнесу.

Література

1. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.

2. Цілі Сталого Розвитку: Україна. Національна доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://menr.gov.ua/files/docs/Національна%20доповідь%20ЦСР%20України_липень%202017%20ukr.pdf

3. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4. Инструкция по применению. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-Two.pdf>

Заїнчковський А. О., д. е. н., професор, завідувач
кафедри економіки і права
Кушніренко А. М.

Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

Економічні аспекти розвитку ринку мінеральної води в Україні

Ринок мінеральних вод в Україні розвинений. Попит практично повністю забезпечується внутрішнім виробництвом. Частка імпорту незначна і складає близько 4%. Експорт здійснюється в дуже малих обсягах.

На ринку існує велика конкуренція. Функціонують великі компанії, які володіють унікальними за складом водами, мають великі потужності і, що важливо, капітал, який направляють на технічний розвиток, рекламу, підвищення кваліфікації співробітників. Таким чином, витісняють підприємства з низьким рівнем економічного розвитку.

Культура споживання мінеральної води в Україні розвивається, проте рівень споживання води все ще залишається на низькому рівні (у порівнянні з іншими європейськими країнами). В останні кілька років під впливом світового тренду здорового способу життя, відзначається збільшення попиту на негазовану воду.

Особливості ринку мінеральної води в Україні в сучасних умовах такі:

1. Сезонність на ринку. Мінеральна вода є товаром, для якого характерні сезонні коливання і залежність обсягів реалізації від клімату території. В цілому, для України з її помірним кліматом, пік виробництва мінеральної води доводиться на весняно-літній період-з квітня по серпень, коли збільшується попит. Серед основних причин, за якими споживач купує мінеральну воду, є бажання втамувати спрагу в жарку погоду. Крім того, навесні, як правило, відзначається почастищення випадків загострення шлунково-кишкових захворювань, у зв'язку з цим, багато хто купує мінеральну воду для лікування. Мінімальний рівень споживання спостерігається взимку.

2. Незначна частка імпортової продукції. Вітчизняне виробництво мінеральної води практично повністю покриває внутрішній попит. Частка імпортової продукції незначна і становить 3,7%.

3. Український ринок мінеральної води консолідований, рівень конкуренції в галузі високий, великі оператори утримують свої позиції і розширюють своє виробництво. Областями-лідерами за

максимальними обсягами виробництва мінеральної води є Львівська, Закарпатська, Полтавська і Дніпропетровська.

4. Високий рівень галузевої привабливості (великий споживчий ринок, зростаючий попит, розвивається культура споживання води).

Основною проблемою ринку (для нових гравців) є труднощі входження на ринок, яка криється в тому, що ринок досить консолідований, а також має ознаки монополістичної конкуренції. Діючі оператори міцно утримують свої позиції, зазначається гостра конкуренція за лояльність споживачів.

До числа проблем ринку також можна віднести неоднозначність і неясність деяких правових положень і норм, недостатній рівень державного контролю, який призводить до недобросовісної конкурентної боротьби. З'являються фірми-одноденки, які випускають (іноді під виглядом брендів) воду низької якості, що погіршує тим самим відомі марки.

З огляду на вплив таких чинників, як забруднення навколишнього середовища, незадовільна якість водопровідної води, глобальний тренд здорового способу життя, в найближчі роки в Україні можна очікувати помірне зростання ринку негазованої води (рис. 1). Розвиток ринку газованої води може повторити тенденції минулих років.

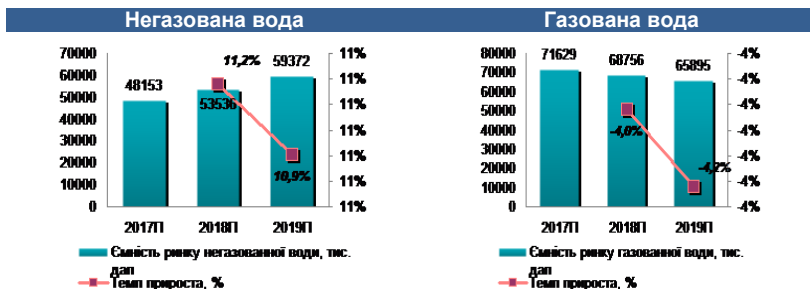


Рис. 1. Прогнозні показники розвитку ринку мінеральної води в Україні в 2017-2019 рр.

Традиційно, найбільшими каналами збуту безалкогольних напоїв (в тому числі, мінеральної води) є гіпер / супермаркети (41,5%) і продуктові магазини (31,2%). У каналах торгівлі за останні кілька років відзначається зростання продажів і важливості каналу сучасної торгівлі - супер / гіпер / мінімаркети, при цьому помітно падіння всіх каналів традиційного роздробу не тільки за важливістю, але і в натуральному і грошовому вираженні.

Пояснюється це, в першу чергу, рівнем цін, який в традиційних каналах торгівлі (продуктових магазинах, кіосках і т.д.) вище і росте швидше, ніж в сучасній роздрібній торгівлі. Криза і зниження купівельної спроможності змушує споживачів здійснювати покупки в більш дешевому магазині. По-друге, цінові акції та розпродажі, якими стимулюють продажі в мережевих магазинах, переманюють споживачів з інших каналів торгівлі. По-третє, це широкий і актуальний асортимент, які має все більшого значення для українського споживача.

Рекомендації щодо виходу нового оператора на ринок:

1. Розробка збалансованого портфеля продукції. Акцент на негазованої води, так як даний сегмент ринку зростає швидше (ніж сегмент газованої води) і під впливом тренду здорового способу життя буде продовжувати своє зростання.

2. Формування системи цінностей бренду. Продукт повинен бути корисним, високоякісним, екологічно чистим і вирішувати проблеми споживачів.

3. Агресивний маркетинг, інвестиції в рекламу і просування для формування впізнаваності бренду в регіоні. З огляду на широку цільову аудиторію продукції, необхідно задіяти найбільш ефективні канали просування, серед яких реклама на ТБ, зовнішня реклама, реклама на радіо, залучення лідерів думок і т.д. Особливої уваги заслуговує сьогодні реклама в соціальних мережах, яка дозволяє визначити необхідний охоплення аудиторії за різними параметрами, сформувати позитивний імідж, створити цільовий трафік, відстежувати відгуки та думки споживачів.

4. Формування лояльності до бренду і емоційної прихильності через спонсорство, благодійність, участь в спортивних заходах, реалізація проектів по захисту природи і інше.

5. Акцент на виробництво води в ПЕТ-пляшках об'ємом 0,5 л і 1,5 л, які є найбільш популярними в Україні. Паралельний запуск води преміум-сегмента в склі металевій банці.

6. Основною канал збуту - найбільші роздрібні мережі в західному регіоні (Наш Край, Пакко, Барвінок, Вопак і т.д.). Для води преміум-сегмента - санаторії, бази відпочинку, ресторани, розташовані на курортах Закарпаття.

В існуючих умовах конкурентного середовища без підтримки з боку держави малому та середньому бізнесу дуже непросто витримувати конкуренцію з великими виробниками. Розробка і впровадження інновацій власними силами для дрібного підприємства є практично нездійсненною задачею.

Залізко В. Д., д. е. н.
професор кафедри економіки підприємства
директор Міжнародного інноваційного центру
Університет ДФС України
Микула Р. В., магістр
Національний педагогічний університет ім. М. Драгоманова
Гирба Н. С., аспірантка
кафедра економіки підприємства
Університету ДФС України

Перспективи використання технології блокчейн в умовах зміцнення економічної безпеки України

Еволюція розвитку національних економік (особливо у військові періоди часу) вказує на ряд викликів та загроз, пов'язаних із потребою надійного захисту інформації. З цією метою склалися безліч шифрувальних приладів різної складності: від давньогрецького «Скіталу» і середньовічного «Манускрипт Войничча» до відомої німецької машини «Енігма», яку активно використовували для шифрування повідомлень під час Другої світової війни.

Однак криптографія минулих століть мала одну важливу проблему - проблему розподілу ключів. Існували лише так звані симетричні шифри. З їх допомогою дані шифрувалися і розшифровували одним і тим же ключем, який повинен бути переданий всім взаємодіючим сторонам. Якщо таких сторін ставало занадто багато, а канали розподілу були небезпечні, бо секретний ключ могли перехопити зловмисники.

Зазначену проблему було вирішено в 1976 році американськими криптографами [1], які запропонували метод отримання секретних ключів за допомогою відкритого каналу зв'язку. З цього часу починається розвиток асиметричних криптосистем, які передбачають наявність у кожній зі сторін двох ключів - публічного і приватного. Приймаюча сторона перед прийомом повідомлення генерує свою пару ключів. Відправник отримує публічний ключ і шифрує даними ключем повідомлення, після чого повідомлення можна розшифрувати тільки приватним ключем, який зберігається в секреті у приймаючої сторони. Найпопулярнішою асиметричною криптосистемою до недавнього часу, була система RSA (розроблена відомими вченими R. Rivest, A. Shamir, L. Adleman [2]). Однак цього року світ сколихнула новина про суттєве зростання ціни на біткоїн (bitcoin) і у сленг пересічного українця потрапили такі слова як «блокчейн», «біткоїн», «біток»,

«майнінг» та інші. В той же час, часто помилково плутають поняття «bitcoin» та «block-chain». Якщо перше це – один з видів криптовалюти, то друге – нова філософія захисту інформації та зміцнення економічної безпеки локальних територій.

Погоджуючись з С. Ріпою варто зазначити, що блокчейн-технології мають розподілений характер і є стійкими до впливу хакерських атак та спроб злому. Дійсно, «інформацію в базі даних дуже складно змінити, видалити або підробити, і навпаки, всі дані можна легко перевірити і відстежити їх історію. Технологія block-chain дозволяє бачити весь ланцюжок угод з будь-якого активу, що мінімізує ризики шахрайства чи помилок в обліку та аудиті, а точніше, електронному аудиті. При спробі зламати систему і змінити дані, вони не будуть відповідати цифровому підпису, і система сигналізує про помилку [3].

На перший погляд блокчейн можна назвати базою даних, але її відмінності від класичних баз є суттєвими, оскільки обидві сторони, які «не довіряють» один одному, обмінюватися інформацією, не вимагаючи посередника – центрального адміністратора. Транзакції обробляються мережею користувачів, яка виступає в якості консенсусного механізму, тобто механізму спільної згоди.

Економічну ефективність технології блокчейн визнали такі платіжні системи як VISA, Mastercard, Unionpay і SWIFT та інші.

Однак існуючі методики оцінки рівня економічної безпеки [4, 5] та вітчизняне законодавство [6] не враховують можливість оцінювання рівня розвитку криптовалют та їх захисту.

Загальні тенденції вказують, що технологія блокчейн поступово інтегрується у всі галузі національної економіки, тому цілком ймовірно, що рівень економічної безпеки національної економіки прямопропорційно залежатиме від рівня застосування криптосистем.

У випадку формування адекватної державної політики щодо розвитку технологій блокчейн можна стверджувати про можливість переведення усього документообігу в Україні на зазначену технологію. Це дозволить не лише раціоналізувати витрати на захист інформації, але й дозволить реалізувати процес децентралізації повною мірою.

В той же час сучасна модель технології блокчейн не є абсолютно безпечною, адже всі ланцюги може взломати квантовий комп'ютер великої потужності. Тому доцільно й надалі проводити наукові розвідки щодо оцінки ролі технології блокчейн та криптовалют у процесі зміцнення економічної безпеки національної економіки.

Література

1. Diffie W. New Directions in Cryptography / W. Diffie, M.E. Hellman // IEEE Transactions on Information Theory. – 1976. – V. IT-22, № 6. – P. 644-654.
2. Молдовян Н.А. Проблематика и методы криптографии. – СПб.: СПбГУ, 1998. – 290 с.
3. Ріппа С.П. Блокчейн як методологія економіко-інформаційної безпеки крипто валют / С.П. Ріппа // Економіка природокористування: стан, проблеми, перспективи. – 2017. – УДФСУ, Ірпінь. – С. 143-154.
4. Залізко В.Д. Методика оцінювання економічної безпеки сільських територій / В.Д. Залізко, В.І. Мартиненков // Економіка України. – 2016. – № 1 (650). – С. 19–34.
5. Hellman M.E. An extension of the Shannon theory approach to cryptography // submitted to IEEE Trans. Inform. Theory, Sept.1975.
6. Закон України «Про електронну комерцію». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.

Калабухова С. В., к. е. н., професор
кафедра обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу
Київський національний економічний університет
ім. В. Гетьмана, Україна

Облікові орієнтири формування управлінських рішень в бізнес-середовищі

Процес управління підприємством реалізується у формі певної послідовності рішень, ефективність яких можна перевірити тільки на основі отримання інформації про проміжні і кінцеві результати, що достовірно і своєчасно відображають стан і поведінку керованих параметрів. Відтворювати факти господарського життя через документально зафіксовані цифрові дані може тільки облікова інформація. Все, що відображено в бухгалтерських регістрах, відображає господарські процеси, які реально існують та об'єктивно відбуваються. Відтак, облікова інформація є основою для прийняття важливих управлінських рішень як всередині фірми, так і поза нею. Бухгалтерський облік уможливорює спілкування різних груп зацікавлених сторін бізнесу та є формалізованою у цифрах сполучною ланкою між людьми, що приймають рішення у бізнес-середовищі. Доречно додати, що підприємницька діяльність ґрунтується на повній

відповідальності за прийняті рішення та їх наслідки.

Необхідність формування якісної інформаційної бази системою бухгалтерського обліку, що уможливорює прийняття виправданих управлінських рішень, обґрунтована у фундаментальних працях провідних зарубіжних вчених – обліковців Б. Нідлза, Х. Андерсона, Д. Колдуелла [1], Г.А. Велша, Д.Г. Шорта [2], Е.С. Хендріксена, М.Ф. Ван Бреди [3], Я.В. Соколова, М.Л. Пятова [4].

За Б. Нідлзом, облікова інформація забезпечує кількісною інформацією про економічну одиницю для реалізації трьох функцій управління: планування, контролю та оцінки. Зокрема, для планування (planning) на майбутнє важливою є інформація про передбачуваний прибуток і потреби в грошових коштах; для контролю (control) фактичного виконання планів важливою є інформація, що містить співставлення фактичних витрат та доходів з плановими; для оцінки (evaluation) системи прийняття рішень важливою є інформація, що дозволяє зрозуміти, чи було досягнуто поставлену мету (зворотній зв'язок) і якщо з'ясовується, що ні – визначаються недоліки: або планування, або контролю [1, с.14].

Оскільки в системі прийняття рішень передбачається командна робота, що вимагає знаходження точки зіткнення цінностей та інтересів його учасників, обліковий процес забезпечує сталий потік корисної інформації для всіх зацікавлених користувачів. Як відзначають Г. Велш, Д. Шорт, «облікова інформація та засоби її передачі часто мають досить сильний психологічний вплив на зацікавлених осіб» [2, с. 34].

Фундаментальними якісними характеристиками фінансової звітності, що орієнтовані на прийняття рішень, є доречність (relevance) та суттєвість (materiality), що разом характеризуються як релевантність. Для того, щоби встановити, яка облікова інформація є для користувача релевантною, необхідно дослідити, як користувачі облікової інформації приймають рішення. У праці Е. С. Хендріксена відзначається, що вивчення процесу прийняття рішень користувачами облікової інформації проводиться в двох напрямках. В рамках першого напрямку вивчається, як люди повинні приймати рішення, тобто здійснюється нормативний підхід; в другому напрямку досліджується, як це робиться на практиці, тобто застосовується позитивний підхід [3, с.130]. Зокрема, нормативний напрямок при формуванні управлінських рішень передбачає прагнення до об'єктивної точності і неупередженості, а позитивний базується на суб'єктивних судженнях.

За твердженням Я.В. Соколова та М.Л. Пятова, кожне управлінське рішення повинно передбачати збереження стійкості

підприємства; бухгалтерські дані покликані виявити проблеми управління господарськими процесами, тому не випадково облік передбачає систему рахунків, в якій кожний рахунок є «вікном», через яке спостерігає адміністрація; баланс виступає загальним цільовим документом, який оцінює ефективність управління; засоби є ресурсами, що дозволяють вирішити проблему, тобто перейти від наявної ситуації до бажаної [4, с. 216-217].

Необхідно відзначити, що в країнах Європи при прийнятті рішень інвесторами (власниками), позичальниками та іншими кредиторами щодо надання ресурсів суб'єкту господарювання вважається за доцільне керуватися загальноприйнятими правилами, які пояснюють деякі фінансові пропорції між окремими позиціями фінансової звітності підприємства. До цих правил належать: «золоте правило» фінансування; «золоте правило» балансу; «золоте правило» ліквідності.

Для формування управлінських рішень в бізнес-середовищі важливою є не тільки системність і документальна обґрунтованість розкритих у фінансовому обліку операцій, але і його орієнтованість на проблеми, пов'язані з конкурентною спроможністю підприємства. Тому внаслідок недоліків традиційної бухгалтерії виник управлінський облік. У Положеннях Institute of Management Accountants (США) управлінський облік трактується як професія, що передбачає партнерство у прийнятті управлінських рішень; вона включає розробку систем планування та управління ефективністю діяльності, забезпечення аналізу у сфері фінансової звітності; контроль для надання допомоги управлінському персоналу у формуванні та реалізації організаційної стратегії [5]. Як відзначає Ч.Т. Хорнгрен, успіх управлінського обліку залежить від того, наскільки покращуються результати управлінських рішень від отримання менеджерами бухгалтерської інформації [6, с. 16].

Аналітичні розрахунки забезпечують усвідомлене прийняття управлінських рішень, тому на перше місце в процесі формування виправданих рішень висувається проблема практичної корисності отриманих результатів від аналізу бухгалтерської інформації. Проаналізована облікова інформація підвищує ймовірність реальності прогнозів, уможливлює скорочення впливу фактора невизначеності при прийнятті рішень зовнішніми та внутрішніми користувачами. Бухгалтерський аналіз, що ґрунтується на принципах міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, забезпечує формування управлінських рішень в бізнес-середовищі через осмислення бухгалтерської інформації.

Література

1. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.
2. Велш Г.А. Основи фінансового обліку / Г.А.Велш, Д.Г.Шорт; пер. з англ. – К.: Основи, 1999. – 943 с.
3. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда; пер. с англ.; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет для руководителя: учеб.-практ. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. / Я.В. Соколов, М.Л. Пятов. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 232 с.
5. Definition of Management Accounting [Електронний ресурс] / Institute of Management Accountants, NJ 07645. – Режим доступу: www.imanet.org.
6. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ.. – 10-е изд. – СПб: Питер, 2005. – 1008 с.

Лівінський А. І., к. с.-г. н., доцент
Одеський державний аграрний університет, Україна

Сучасні проблеми трансформації середовища функціонування підприємств тваринництва та скотарства

Проблема конкуренції в аграрному секторі є однією з найбільш важливих для аграрної економічної науки є. З усіх ознак ринкової економіки конкурентна боротьба є основною. Тому не випадково в працях багатьох економістів поняття «ринкова економіка» й «конкурентна система» розглядаються як синоніми [1-3].

Конкуренція - це економічна боротьба, суперництво між відособленими виробниками продукції, виконавцями робіт, послуг по задоволенню своїх інтересів, пов'язаних із реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним й тим же споживачам [1-5]. Виникнення ринкової економіки ознаменувалося появою вільної конкуренції. В аграрному секторі конкуренції властиві певні особливості. Розгляд і з'ясування їх мають теоретичне й практичне значення. Серед умов виникнення й дії конкуренції в аграрному секторі вирішального значення набуває досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на аграрну продукцію. Сьогодні по багатьох важливих видах продукції (м'ясо, молочні продукти) попит на

продукцію перевищує пропозицію. Наслідком цього є різке зростання цін. Основною причиною такого становища є скорочення обсягу виробництва продукції скотарства внаслідок загострення кризи в економіці України.

Необхідний пошук важелів активізації конкуренції в агросекторі, розвитку аграрного виробництва, досягнення такого рівня пропозиції його продукції, який відповідав би попиту населення не лише за кількісними, алей якісними показниками, критеріями географічної та цінової доступності.

На нашу думку, сільськогосподарська земля не повинна бути об'єктом купівлі-продажу. Факти світового досвіду свідчать, що не лише приватна власність на землю дає змогу ефективно вести аграрне виробництво. Наприклад, у США 40% землі перебуває в руках держави. Із решти земельного фонду 40% здається в оренду [3-6]. І це зовсім не заважає ефективному господарюванню в цій країні. Успіхи аграрного виробництва США загальновідомі.

Звичайно, аграрії повинні мати впевненість у своїх правах і перспективу господарювання на землі. Але, ринок землі веде до її продажу й перепродажу. А тому вона може концентруватися в руках великого бізнесу. Неминуче з'являться великі землевласники, у тому числі – іноземні власники.

Ще однією особливістю землі, є те, що земля порівняно з іншими засобами виробництва обмежена у своїх розмірах. Особливо це стосується земельних ділянок, кращих за родючістю й місцезнаходженням. Тому й виникає монополія приватної власності на землю, появляється абсолютна рента, дорожчають продовольство, сировинні ресурси. Це свідчить про те, що міжгалузева конкуренція в аграрному секторі зовсім зникає.

Сьогодні в аграрному секторі України майже відсутня внутрішньогалузева конкуренція. І заважає цьому зовсім не відсутність ринку землі. На сучасному етапі в аграрному виробництві діють десятки тисяч відособлених відносинами різних форм власності підприємств (агропромислових фірм, товариств, приватних підприємств, фермерів тощо). Для появи конкуренції цього цілком достатньо. Вона може розвинути лише тоді, коли існує ще одна умова: рівновага між попитом і пропозицією. Сьогодні по багатьох видах продукції вона відсутня. Недостатня пропозиція сільськогосподарської продукції гарантує майже повну її реалізацію за високими цінами без суперництва й наявності справжніх стимулів до зростання та вдосконалення виробництва. Про це свідчать ціни м'ясного й молочного ринків України. Вони ще досить високі

малодоступні для значної частини населення. А виробництво м'яса, молока та інших продуктів не зростає. Конкуренція й тут майже не діє. І держава з її органами економічного управління, по суті, не вживає ніяких заходів для розв'язання цієї проблеми.

Відсутність справжнього суперництва за збільшення виробництва м'ясних продуктів зумовлюється тим, що сьогодні немає організованого ринку кормів для худоби, засобів виробництва, необхідних для розвитку тваринництва, будівельних матеріалів для спорудження тваринницьких приміщень. А тому ці питання практично не вирішуються. Держава поки що стоїть осторонь у розв'язанні даної проблеми.

Як відомо, конкуренція є певним механізмом координації виробництва, який діє через систему цін і ринків. В аграрному секторі ця координація не може здійснюватися тільки шляхом врахування коливання цін під впливом попиту та пропозиції. У координації виробництва значну роль відіграє держава. Необхідно вивчати досвід західних країн. У США значна частина фермерських доходів є результатом урядових субсидій.

Відомо, що роль конкуренції як рушійної сили розвитку економіки особливо проявляється в тому, що в ній криються потужні стимули для прискорення інноваційного процесу [4-5]. У аграрному виробництві держава бере на себе значну частину витрат на розвиток науки й техніки. По суті, за рахунок держави здійснюються основні роботи з меліорації земельних угідь, підготовки кадрів, здійснення наукових досліджень тощо. Це пояснюється тим, що сільськогосподарське виробництво має значний ризик у своєму розвитку. У цій галузі слід завжди розрізняти, крім суспільних факторів підвищення продуктивності праці, природні фактори: хімічний і механічний склад ґрунту, біологічні та інші моменти. Продуктивність сільськогосподарської праці, таким чином, пов'язана з природними умовами й залежно від продуктивності останніх одна й та ж кількість праці буває представлена в більшій або меншій кількості продуктів, споживних вартостей

Література

1. Про затвердження галузевої Програми розвитку молочного скотарства України до 2015 року: Наказ Міністерства аграрної політики України та Української академії аграрних наук від 10.12.2007 р. № 886/128 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_b5/pg_gswbxt.htm.

2. Наумов О.Б. Механізм державно-приватного партнерства як

інструмент стабілізації інвестиційного процесу / О.Б. Наумов, С.С. Стоянова-Коваль // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2016. – № 6. – С. 98-105.

3. Gryshova I. The mechanism for implementing the functions of consumerism in market conditions / I. Gryshova, A. Yanchuk, T. Shestakovska // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 1 (9). Ч. 1. – С. 93-101.

4. Gryshova I. The organic production in the context of improving the ecological safety of production of the food industry / I. Gryshova, T. Shestakovska // Food Science and Technology. – 2017. – Vol. 11 Issue 4. – pp. 103-112.

5. Дерій Ж.В. Удосконалення механізмів державного управління та регулювання розвитку аграрного виробництва України / Ж.В. Дерій, О.М. Галицький, А.І. Лівінський // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – № 3. Том2. – С. 51-62.

6. Mityay O.V. Development of the innovative enterprises of the agrarian production in the current economic system of Ukraine / O.V. Mityay, L.N. Naymova, O.N. Galitsky // Scientific Bulletin of Polissia. – 2016. – № 3 (7). – pp. 124-129.

Рамазашвили С., ассистент профессор
факультет социальных наук бизнеса и права
Телавский государственный университет
им. Я. Гогешашвили, Грузия

Деловая среда Грузии: проблемы и возможности улучшения

Деловая среда в Грузии – это не просто отдельный сектор, а все процессы, которые происходят в стране, включая политические, экономические, социальные и технологические процессы. Эти процессы оказывают значительное влияние на стратегии планирования деловых организаций, действующих в стране, которые в значительной степени определяют их возможности для развития.

Нет сомнений в том, что в последние годы бизнес-среда в Грузии значительно улучшилась, и эта позитивная тенденция продолжается, что подтверждают многие международные организации, а также позитивные экономические эксперты и грузинские бизнес-круги в стране. Говоря о бизнес-среде, мы должны учитывать стабильную политическую среду и законодательство, которые делают окружающую среду привлекательной для местных и

иностранных инвесторов. Независимо от того, какова будет ставка налога, без политической и законодательной стабильности это будет не привлекательная бизнес-среда.

Несмотря на то, что бизнес-среда в стране значительно улучшилась, мы по-прежнему сталкиваемся с некоторыми проблемами в бизнес-процессе, что часто связано с низкими предпринимательскими навыками, с другой стороны, работодателю трудно найти необходимый персонал, профессионализм и знания которого отвечают современным вызовам.

В налоговом законодательстве страны есть некоторые недостатки. Вот почему между государством и деловым сектором, особенно с представителями малого и среднего бизнеса, налоговое законодательство можно улучшить. Согласно опросу, наиболее важные проблемы для бизнеса включают: 1) трудное законодательство; 2) ставки налога; 3) очень частые изменения в законах и отсутствие информации о них; 4) многие неоднозначные и трудно понятные записи в законах; 5) трудности в поиске персонала.

С точки зрения законодательства, с регистрацией бизнеса в Грузии не существует никаких бюрократических или процедурных препятствий для успешного проведения реформ. Однако, для того, чтобы начать бизнес, финансовые ресурсы имеют особое значение, во многих случаях банки требуют гарантию на недвижимость для выдачи кредитов, поэтому дешевые и простые кредиты имеют особое значение для малого и среднего бизнеса.

Одной из наиболее важных проблем является безработица, как мы отметили выше. Проблема профессиональных сотрудников существует как на техническом, так и на управленческом уровне, но если персонал с управленческими навыками более или менее представлен на рынке, в техническом направлении это сложная ситуация, поскольку во многих случаях технические специалисты не имеют информации и знаний о современных технологиях.

Поэтому необходимо разработать механизмы для обеспечения развития рынка труда для квалифицированных рабочих и служащих, что позволит существенно снизить уровень безработицы. В связи с этим мы приветствуем недавние шаги, предпринятые правительством, в частности, по профессиональной подготовке и продвижению профессиональных учебных учреждений, что удовлетворит спрос на рынке труда для обеспечения бизнеса соответствующим персоналом.

По полученной информации, 20% исследуемых предприятий осуществляют экспортную деятельность. Потребительский рынок Грузии очень мал, поэтому для развития компаний необходимо выйти

на міжнародні ринки і максимально збільшити експортний потенціал. К сожалению, більшість підприємств не здатні конкурувати не тільки на міжнародних, але і на місцевому ринку. Основною причиною цього є низький рівень інформованості міжнародних ринків про грузинські товари і грузинського бізнесу міжнародних ринках. Ця проблема могла б бути вирішена шляхом створення єдиної інформаційної бази про бізнес, щоб забезпечити підприємцям доступ до інформації про міжнародні ринки і, як наслідок, до можливості виходу на міжнародний ринок.

В сучасну епоху ЗМІ грають важливу роль в інформованості суспільства і сприяють розвитку бізнесу. Бізнес-сектор визнає важливість засобів масової інформації. ЗМІ можуть надавати інформацію про законодавчі нововведення, охоплювати і аналізувати різні актуальні питання, пов'язані з бізнесом, сприяти діалогу між державою і приватним сектором. Якщо бізнес-сектор в країні не взаємодіє, то бізнес-середовище неможливе.

Силкіна Ю. О., к. е. н., доцент
кафедри менеджменту
Київський національний
торгівельно-економічний університет, Україна

Процес прийняття управлінських рішень залежно від складових елементів та умов бізнес-середовища

У сучасному бізнес-середовищі неможливо не відмітити актуальність використання такої категорії як «управлінські рішення». В той же час неможливо і не відмітити значну розбіжність підходів до трактування сутності цього поняття професійними менеджерами, керівниками підприємств та науковцями, що займаються дослідженнями проблематики прийняття ефективних управлінських рішень на підприємствах. Існуюча різноманітність підходів до визначення технологій прийняття та реалізації управлінських рішень обумовлює доцільність їх подальшого вивчення залежно від конкретних умов діяльності підприємства або умов середовища, у якому приймається певне управлінське рішення.

Технологія прийняття управлінських рішень передбачає аналіз управлінських проблем, порівняльну характеристику альтернатив їх

розв'язання, обґрунтування вибору та визначення механізму реалізації управлінських дій [1, С. 14].

Складовими елементами технології розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень виступають: *суб'єкт* (ініціатор рішення – керівник, спеціаліст, відділ, компанія); *об'єкт* (виконавець рішення – підлеглий, спеціаліст, відділ, компанія); *предмет* рішення; *мета* розробки та реалізації рішення; *збудник* рішення (причини розробки, прийняття та реалізації рішення); *фактори* впливу (фактори позитивної дії (сприяють успішному здійсненню процесу розробки, прийняття та реалізації рішення) та фактори негативної дії (перешкоди, що виникають у процесі розробки, прийняття та реалізації рішення)); *цільова група* рішення [2, с. 11].

На рис. 1 відображені взаємозв'язки, що виникають між зазначеними складовими елементами технології розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень.

Окремо варто зазначити, що у кожного підприємства технологія розробки та прийняття управлінських рішень буде мати свої особливості, зумовлені характером і специфікою його діяльності, організаційною структурою, системою комунікацій, корпоративною культурою, яка існує на підприємстві, тощо.

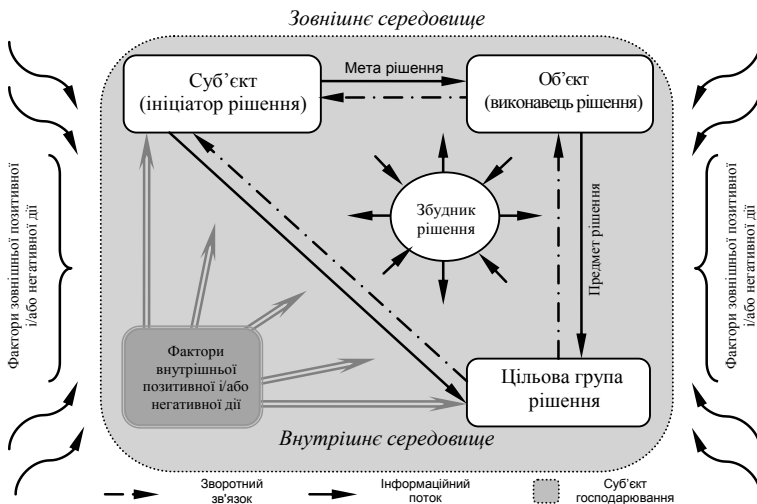


Рис. 1. Взаємозв'язки між складовими елементами процесу розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень [2, с. 11]

У свою чергу, на процес прийняття управлінських рішень

будуть впливати і «внутрішні» фактори впливу: особисті якості менеджера (освіта, знання, вік, досвід, характер, тощо); поведінка менеджера (звички, психологія, тощо); інформаційні обмеження; взаємозалежність рішень; очікування можливих негативних наслідків; можливість застосування сучасних технічних засобів та середовище прийняття рішення.

На останньому варто зупинитися більш детально. Прийняття управлінського рішення може здійснюватися в таких умовах середовища як: визначеність, ризик, невизначеність і неясність.

Виходячи з цього, процес прийняття рішень класифікується за рівнем ситуації [1, С. 18]:

- прийняття управлінського рішення в умовах *визначеності*: якщо відомо, що рішення однозначно приводить до деякого конкретного результату;

- прийняття управлінського рішення в умовах *ризiku*: якщо рішення приводить до одного з можливих результатів, причому кожний результат має відому ймовірність появи і результати є заздалегідь відомими (виходячи з цього, визначеність є виродженим ризиком, коли ймовірності рівні 0 і 1 відповідно);

- прийняття управлінського рішення в умовах *невизначеності*: коли варіанти рішення мають низку можливих результатів, ймовірність яких або невідома, або не має суттєвості;

- прийняття управлінського рішення в умовах *неясності*: коли неясні цілі, які потрібно досягти, або проблеми, які потрібно вирішити, – важко визначити варіант рішення; недоступною є інформація про наслідки рішень.

Отже, виходячи з цього, визначеність – це такий стан оточення процесу прийняття управлінського рішення, коли учасники рішення заздалегідь знають конкретний результат кожного варіанта рішення. Інакше кажучи, особа, яка приймає рішення, має вичерпне знання про: стан безпосереднього оточення рішення, інструментарій вирішення проблеми, результати кожного можливого рішення. Прийняття управлінських рішень в умовах визначеності, у цілому, спрямоване на пошук максимальної віддачі – або у вигляді максимізації вигоди (доходу, прибутку або корисності), або мінімізації витрат (такий пошук управлінського рішення має назву оптимізаційного аналізу).

Натомість, природа ризиків, невизначеності / неясності при прийнятті управлінських рішень пов'язана, насамперед, із можливістю фінансових втрат внаслідок прогностного характеру майбутніх грошових потоків, реалізації ймовірнісних аспектів рішення: учасників, ресурсів, зовнішніх і внутрішніх обставин тощо.

Враховуючи вищезазначене, успішна реалізація управлінського рішення базується на чіткому плані дій, в якому прописані зміст робіт, послідовність їх виконання, необхідний час і ресурси, вимоги до якості, виконавців, загальні проміжні результати рішення тощо. Виходячи з цього, процес прийняття управлінського рішення виступає як творчий процес, оскільки він вимагає аналізу та інтеграції усіх компонентів прийняття рішення: проблемної ситуації, ресурсів, часу, цілей і обмежень тощо.

Література

1. Поканевич Ю.В. Особливості поняття «управлінське рішення» в системі менеджменту торговельного підприємства / Ю.В. Поканевич // Наукові праці МАУП. – 2010. – № 1(24). – С. 14-19.
2. Технологія прийняття управлінських рішень: навч. посіб. / Уклад. В.Д. Бакуменко. – К.: Вид-во НАДУ при Президентіві України, 2007. – 120 с.

Chapter 3

FINANCIAL, ECONOMIC AND PSYCHOLOGICAL
ASPECTS OF MAKING MANAGERIAL DECISIONS

ФІНАНСОВІ, ЕКОНОМІЧНІ ТА ПСИХОЛОГІЧНІ
АСПЕКТИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

ФИНАНСОВЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИНЯТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Babenko V. A., DrEcSc, PhD, Professor
International Business and Economic Theory Department
V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

Babenko D. S.
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

The effectiveness of the introduction of the information management system for innovation

The introduction of the information system of innovation management at enterprises is a process of its integration into the innovative financial and economic activities of the enterprise. The implementation process is associated with capital expenditures, including the acquisition of equipment for innovative technology, the introduction and pilot operation, the creation of regulations for the management of innovations, training and training of personnel. Before implementing such an information system, it is necessary to economically justify the feasibility of implementation.

Economic efficiency makes it possible to judge the need to implement a software product. At the heart of economic efficiency is the comparison of the existing real data processing method (the base version) and the implemented processing method (project version). At the same time, it is necessary to carry out an analysis of the costs necessary to perform all operations that accompany the introduction of a new data processing method.

The choice of the basis for comparison depends on the purpose of calculating the effectiveness, i.e. from what is required to determine: the expected, as well as the actual efficiency, in the specific conditions of the application of computer technology, or the most profitable way of processing data. In the first case, the basis for comparison should be the method of performance of works, existing in specific conditions before the application of this computer technology, which is typical for some enterprises, in the second case - the proposed best way of processing data. The peculiarity of calculations of comparative efficiency is that in some cases the basic variant may be absent. The entire effect is determined by the comparison of savings from the use of information and the costs of obtaining it.

The main indicators of the comparative effectiveness of the implementation of the information management system of innovations at enterprises are: annual savings of current costs, obtained from the use of innovative technologies; additional capital investments necessary for the introduction of innovations and the creation of an information system; the

payback period of additional capital investments; the estimated efficiency factor of additional capital investments; annual economic effect; annual saving of labor costs for data processing in the information system of innovation management at enterprises.

It should be noted that the efficiency of production, increasing labor productivity, reducing costs are primarily ensured by timely management decisions based on necessary and reliable information. Then it is necessary to ensure a high-quality implementation of the system for supporting such decisions by developing and implementing new information technologies and methods of data processing and analysis.

The main principles of economic efficiency of the implementation of the project implementation are as follows.

1. The effectiveness of implementation should be measured by the return on investment ("return on investment"). In this case, generally the following indicators are taken into account:

- total cost of ownership (TCO), which includes software, hardware, cost of external service and salary costs;

- the time to implement (TTI), in addition to which it is necessary to take into account the time it took to pay back the implementation (the total time is called time to benefit, TTB);

- return on investment (ROI);

- the total amount of the enterprise's expenses for the implementation of the information system (net present value, NPV), which includes the costs of software, hardware, services, wages, post-implementation costs and return on investment.

2. During implementation, it is necessary to strictly adhere to the approved plan and schedule.

3. The processes of enterprise management and planning should be carefully described and analyzed before implementation, and not in the process of project implementation.

4. The implementation should be done modularly and start with modules that are able to quickly bring real returns.

5. In the process of studying the enterprise, the existing hardware and software platform (including the already existing, albeit obsolete, software for material and financial accounting) should be carefully analyzed and ways of its integration (if necessary) with the implemented system should be determined (should not be also forget about the transfer and conversion of important data into the implemented information system).

The application of the proposed approaches makes it possible to ensure the effectiveness of decision-making on the management of economic planning indicators. First of all, such indicators are the number of

products produced, the load of warehouses, the cost of purchasing material and production resources, the costs of production, storage, transportation, etc. Also should be taken into account and income from sales.

The introduction of an information management system at an enterprise of any level is a process of its integration into the financial and economic activities of the enterprise. The implementation process is associated with capital expenditures, including the acquisition of equipment, implementation and pilot operation, the establishment of management regulations, training and training of personnel.

References

1. Babenko V.A. (2012). Optimizatsiya i ekonomicheskaya effektivnost biznes-protsessov v innovatsionno napravlennom agropromyshlennom proizvodstve [Optimization and cost-effectiveness of business processes in innovative agro-industrial production]. Nauchnyi zhurnal «Kultura narodov Prichernomorya», 231. [in Russian].
2. Babenko V.A. (2012). Pokazateli ekonomicheskoy effektivnosti vnedreniya informatsionnoy sistemy upravleniya innovatsionnyimi protsessami predpriyatiya [Indicators of economic efficiency of the introduction of an information system for the management of innovative processes of an enterprise] NaukovI pratsi Poltavskoi derzhavnoi agrarnoi akademii.. 2 (5), T. 2. [in Russian].
3. Bilovodska, O.A. (Eds). (2012). Mekhanizm stratehichnoho upravlinnia innovatsiinym rozvytkom [Mechanism of Strategic Management of Innovation Development]. Sumy: Universytetska knyha [in Ukrainian].
4. Fedonin, O.S., Shvydanenko, H.O., & Lavrenenko, V.V., (2011). Novitni tendentsii rozvytku upravlinnia pidpriemstvamy [Recent trends in enterprise management development]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Orlykovskyi, M.O. and Trokoz D.I. (2014). Novitni kontseptsii upravlinnia efektyvnosti diialnosti suchasnykh pidpriemstv. [Newest Concepts of Management of the Modern Enterprises Activity Efficiency]. Efektyvna ekonomika – Effective economy, 5 [in Ukrainian].
6. Polinkevych, O.M. (2015). Upravlinnia biznes-protsesamy v systemi innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv [Management of business processes in the system of innovative development of enterprises]. Extended abstract of Doctor's thesis. Khmelnytsky. [in Ukrainian].
7. Ponomarenko, V.S., Minukhin, S.V. and Znakhur., S.V. (2013). Teoriia ta praktyka modeliuvannia biznes-protsesiv [Theory and practice of business process modeling]. Kharkiv: KhNEU [in Ukrainian].

Analysis of the Backlighting and Automotive Market on Lighting Technologies

The changes that have taken place over the last 20 years due to the phenomenon of globalization increase the role of information in decision making. The backlighting and automotive market is subordinated to industrial production, a very complex field due to the need to adapt to new technologies to respond positively to market demands.

In addition to the overall lighting that has been analyzed, there is now a fairly large market for backlight lighting. This sector has applications like TVs, monitors, lap tops, tablets, phones and smartphones. The technologies used here are CCFL and LED. Broadly speaking, a CCFL lamp is a neon tube set on the edges of a laptop screen that gives it lightness. This technology (Cold Cathode Fluorescent Lamp) has a limited lifetime and control over the contrast ratio is difficult. Also, the energy consumption is great, which reduces the autonomy of laptops, for example. However, they have been using for a very long time and have improved their performance, reducing consumptions and gaining greater luminosity on LCD screens. LEDs have the great advantage of significantly reducing energy consumption and thus can be used successfully in portable applications.

The automotive industry is an important branch of the economy that leads to increased competitiveness by the nature of the global investments made in this sector of the economy. For this reason, industry in the world, but especially EU countries, are the largest player in automotive production, making components to support this industry, trying to adapt consumer demand for models based on clean energy sources.

A large part of the lighting fixtures market is owned both by number and value of lighting fixtures used in the automotive industry and equipping cars, light or heavy tonnage trucks, motorcycles, etc. From the point of view of the technologies used, this market is clearly dominated by lighting fixtures with halides, which held in 2010 88% of the market. Although they are still the most common, their trend is decreasing, in 2016 their share was 75%. Lighting fixtures that show a rise in technology are HIDs, from 12% to 19% growth over the period under review, and lighting fixtures with LEDs, which although they appear later succeed in 2016 to conquer 6% of the market with a strong growing trend. Fluorescent and incandescent

technologies do not find use in this field, their weight being zero due to their shape and characteristics. And in this area, the future is the LED even though with smaller steps, small steps are due to the relatively high lighting fixtures cost of the LEDs at first, but there is a marked decrease in the lighting fixtures LED price per vehicle in € compared to the ones which use HID and halogen technologies. It can be concluded that in the near future the cost of lighting fixtures with LED per vehicle will be lower than those using other technologies, which will lead to their replacement.

The purpose and originality of this paper is to make known the technologies used in lighting in the automotive and backlighting market and the efficiency trends of these technologies due to the environmental factors that require the removal of inefficient technologies and their replacement with energy-based environment protection technologies with low and non-polluting consumption.

We are also witnessing a gradual disappearance of inefficient technologies and their replacement with LED technology. a transformation of these domains, at least in the form known so far, and its migration to the electronics industry.

Piotr Masiukiewicz, PhD, Professor
Institute of Value Management
Warsaw School of Economics, Warsaw, Poland

Appropriation Economics versus Managers' Ethics

Appropriation economics shows mechanisms of taking over companies, independent earnings, and extraneous assets. It can be stated that capital is appropriated by the small groups of individuals who are grasping, lacking ethics and tied to politicians. It is a process that is constantly present in the global economy. In this paper theoretical and practical aspects of these phenomena have been presented, deploying case study method.

The matter of capital appropriation had been already discussed by Marx and Engels, so it is not a new issue. However, this problem is still arising and is fostered by deficiencies in regulations in many countries.

There is an ongoing discussion about economic and social inequalities, their scope, profoundness and causes – and it is by no means about returning to the concept of equality proposed by Marx and Engels. This matter has already been outright and critically expressed by *inter alia* Boogle, Galbraith, Rifkin and Stiglitz. Unjustified capital appropriation by a

marginal fraction of the society at the expense of the rest cannot be successfully constrained by the so-called market discipline, codes of ethics, CSR activities or soft recommendations put forward by the European Commission (Bazerman and Tenbrunsel, 2011).

Values’ appropriation takes place in different sectors and on different dimensions of the economy (Table 1). This list can be of course more specific (Masiukiewicz, 2017).

Table 1. Significant examples of values’ appropriation in the economy

No.	Lawful activities	No.	Unlawful / criminal activities
1	Not settling liabilities in time by companies or natural persons	1	Operating in the black market
2	Relocating business activities to tax havens	2	Creating pyramid schemes (Ponzi schemes)
3	Charging excessively high prices	3	Insider trading, silent partnerships between investors and other crimes on the capital market
4	Moral hazard of financial institutions; selling toxic assets	4	Siphoning off the assets by owners and deliberate bankruptcies
5	High bonuses for managers	5	Seizure of pre-war property (including Jewish property) as a result of forgeries (i.e. Switzerland, Poland)
6	Paramedic services (such as dieting)	6	Corruption of public servants in public contracts, tenders, granting licences or permissions etc.
7	“Instant” loans for natural persons (at 100% or more)	7	Money laundering
8	Making competitors go bankrupt and buying them out for nothing		

Source: own data

The recent subprime crisis triggered outrage in many countries, when salaries and severance payments of bank managers were revealed. Appropriation economics constitutes an important strand of both theory and praxis, since it explains creation of social inequalities, gap in salaries between employees and managers, unjustified factually payment of large bonuses in big financial and industrial corporations.

References

Akerlof, G.A. and Shiller, R.J. (2017), *Złować frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*. Wydawnictwo PTE, Warszawa.

Bazerman, M.H. and Tenbrunsel, A.E. (2011), “Ethical breakdowns”, *Harvard Business Review*, Vol. 89 No. 4, pp. 58-65.

Masiukiewicz, P. (2015), "Nadużycia w działalności przedsiębiorstw. Aspekty międzynarodowe", *Zarządzanie, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas*, Vol. 4, pp. 11-25.

Masiukiewicz, P. (2017), "Morality of Debt Repayment in the Light of Current Research", *Journal of Applied Management and Investments*, Vol. 6 No. 3, pp. 175-185.

Iryna Nyenno, PhD, Associate Professor
Odessa I.I. Mechnikov National University, Ukraine

Maria Yevdokimova, doctorant
EM Strasbourg Business School
University of Strasbourg, France

Gas and Oil Industry's Openness for Foreign Investors in Russia from the CSR Perspective

The actuality of corporate social responsibility (CSR) currently immerses a particular importance not only around the developed economies, but also in Russia, since CSR in developing countries represents a fundamentally new model of doing business when interacting within the society. The social importance of the activity of enterprises in their social activities is formed within the framework of the concept of corporate social responsibility. Nevertheless, the overwhelming majority of experts in this field, including foreign ones, recognise that existing international standards and approaches to CSR with great difficulty being integrated to Russian business space. The theoretical assumptions of this analysis are the following:

- the activities of corporations are considered in the context of management interaction with shareholders and other internal and external stakeholders;
- the key stakeholders of companies in Russia, along with shareholders, are: the state (represented by state authorities), local government bodies, non-profit organizations (including educational, cultural and art institutions), suppliers, consumers, employees (employees), the environment and the population as a whole;
- shareholders of a corporation holding a share of the corporation's capital are considered among other stakeholders who own different, but no less important resources for the performance of corporation activities-labour, natural, administrative, etc.;
- the "principal-agent" problem, proceeding from the previous point,

can extend not only to the relations of shareholders and managers, but also to corporations and other stakeholders;

- the stakeholders share, take over and, in some cases, generate corporate risks; establishment and implementation of the company's agreements with stakeholders is treated as a transaction (transaction);

Based on the analysis, a model of corporate social responsibility was developed as an institution which represents three main levels (and method) of securing the company's obligations to its stakeholders. The lower base level is made up of formal norms, enshrined in national legislation. The second level is represented by formal and informal commitments, voluntarily (or conditionally voluntarily, forcedly) accepted in the framework of agreements (contracts) with stakeholders. The third level, which includes commitments made by companies outside the contracts with stakeholders, unilaterally, based on its strategic values and humanitarian attitudes, is the essence of "pure philanthropy". In accordance with the principle of "triple bottom line" (Elkington, 1998), adopted in international business turnover, the institutional model of CSR is divided into three equal sectors that share the company's obligations in the economic, environmental and social spheres.

The analysis shows that the leading large Russian oil and gas enterprises give priority to CSR development on the principles of corporate citizenship. The concept of corporate citizenship was not only spread among market leaders as part of the company's image, but in practice it was revealed the positive impact on the results of the practical activities of organizations. It can be assumed that it is the large Russian enterprises that today can pretend to be the guarantors of employment, development, and social support of citizens. Such a vector of development that aimed to the long-term perspective will allow increasing the welfare of the society through harmoniously built-up interaction with organizations. The adherence to the principles of corporate citizenship will benefit both the companies themselves and the society in which they operate. Due to the principles of corporate citizenship the creation of social capital started to exist, it means that the social network and the relationships between them in a society allows them to translate knowledge, information, create partnerships the ratio aimed at obtaining mutual benefits. Today the concept of corporate citizenship is the engine of development, a philosophy that justifies the priority of the contribution to the development of society in obtaining its own benefits. The current analysis allows defining corporate citizenship as the highest level of development of CSR, therefore, the mechanism of this phenomenon should be intensively introduced into the activities of Russian companies. It should be noted that foreign science in

the field of corporate citizenship is developing more rapidly than the Russian. This is reflected in the gap between the level of development of Russian and foreign companies.

References

Elkington, J. (1998), "Partnerships from cannibals with forks: The triple bottom line of 21st-century business", *Environmental Quality Management*, Vol. 8 No. 1, pp. 37-51.

Ramadevi D., PhD, Associate Professor

Sangeetha D., PhD, Associate Professor

Department of Management Studies

Xavier Institute of Management & Entrepreneurship, Bangalore, India

Valuing Attrition in the Diverse Workplace: Assessing the Need for Transformation

Attrition is the major problems faced by the HR managers of IT / ITES industry around the world. According to the CEOs and HR managers of IT/ ITES organizations attrition (also known as employee turnover) is considered as the second important issue related to HR department. The impact of attrition has received extensively attention by the senior management and HR professionals. It has proved that it is to be one of the most costly and outwardly intractable human resource challenges threatening to the organization. In a recent study lead by Business World magazine KPO industry is facing a high rate of attrition and misunderstanding from the peer groups and salaries are the various factors that affect an individuals' decision to leave a job. While an employee leaving the job is considered attrition by one organization, it is looked at as knowledge acquisition by the new organization and to the individual; most oftenly means a career move, economic growth and enhancement the quality of life.

Various firms have turned bearish on India as an outsourcing spot and some has been moved to China and Latin America. The slowdown has been seen in the KPO firms because of the attrition in the diverse workplace. Attrition rate is the hot issue for the HR department due to that organization facing fatal problems like losing the talents and knowledgeable persons, paying high cost related to training, recruitment cost etc. As, today businesses are more dependent than ever before on their top performers to create and innovate and provide the best services which distinguishes the company from its fierce competitors. A study on attrition in the diverse

workplace is to be conducted to know the various reasons which lead to the same and the actions taken by the organizations to control it and also this study focuses on the causes of attrition in the diverse workplace and finally few suggestions were provided to control the employee turnover in BPO companies.

The main purpose of this research is to find out the main causes which increase the employee turnover in BPO companies and to find out the way to control attrition. The study is descriptive in nature. The study was carried out in BPO companies. Mixed methodology was used in this study. For analysis purpose chi-square, Rank correlation and percentage method has been used.

The findings of this study are the following:

- ✓ Career growth is the most important cause for increasing employee turnover in companies.
- ✓ Compensation is second important cause for increasing employee turnover.
- ✓ Employee, employer and supervisor are responsible for increasing turnover.
- ✓ Employees intend to consider another job mostly in 1-3 years.
- ✓ High cost like training cost, recruitment cost, new hire cost, lost productivity cost, cost due to personal leaving associated with attrition.
- ✓ Economic status of the organizations is playing a major role in controlling the attrition.
- ✓ Small companies are not able to retain the knowledge & talented employees.
- ✓ Factor causing attrition varies from small organization to big organization.
- ✓ Exit interview can help to control the employee turnover.
- ✓ Organizations are trying to identify the reasons to avoid attrition by talking to the employees informally & they are not able to implement their ideas immediately because of the policies and the financial crunch, etc.

The key organizational (HR) issue being faced today by all the companies is attrition. The highest percentage of attrition is in voice based processing of BPO industries.

Career growth, compensation and supervision are the most important reasons which contribute to attrition. Due to monotonous nature of job, employees like to change their job frequently and the average period is in two years. Conditions of attrition vary from small to big companies. Here all companies felt that exit interview is the best way to control or maintain attrition rate in companies. Marketing departments of organizations speak on customer relationship management and their importance for the same.

No organization can survive without giving importance to its employees. They are the first customers and their requirement should be identified and fulfilled. Like CRM, Employee Relationship Management (ERM) is the mantra an organization should follow to retain their employees. Fulfilling the reasonable expectations of employees should be a continuous process.

Гварлиани Т. Е., д. э. н., профессор
кафедра финансов, кредита и мировой экономики
Сочинский государственный университет, Россия

Тимофеев М. П., магистрант
факультет экономики и процессов управления
Сочинский государственный университет, Россия

Проблемы и пути снижения кредитных рисков коммерческих банков в современных условиях

Неотъемлемой частью современного делового мира является такой вид привлечения средств, как кредитование. Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики и неотъемлемым элементом экономического роста. Кредитные ресурсы дают возможность направить полученные дополнительные средства на расширение своего дела или ускорить процесс получения в своё распоряжение благ, которыми, не будь кредита, они могли владеть лишь в будущем.

Банк как коммерческая организация ставит своей задачей получение прибыли, которая обеспечивает устойчивость и надежность его функционирования и может быть использована для расширения его деятельности. Но ориентация на прибыльность операций всегда связана с различными видами рисков, которые при отсутствии системы их ограничения могут привести к убыткам. Поэтому любой банк при определении стратегии своей деятельности формирует такую систему мероприятий, которая с одной стороны, направлена на получение прибыли, а, с другой стороны, максимально учитывает возможности предотвращения потерь при осуществлении банковской деятельности.

Исследованию проблем управления банковскими рисками посвящено достаточно много зарубежных и отечественных работ. Основные отечественные труды принадлежат Севрук В.Т., Соколинской Н.Э., Савинской Н.А., Белоглазовой Г.Н., Смирнова А.Л., Гусевой К.Н., Лаврушину П.С. и других ученых.

Актуальность проблемы управления кредитными рисками в предпринимательской деятельности обусловлена целым рядом факторов: неполнотой информации, наличием противоборствующих тенденций, элементами случайности. В конце концов, риск – оборотная сторона свободы предпринимательства, риск – это и есть необходимость самостоятельного принятия решения в условиях неопределенности, когда предсказать последствия принятого решения практически невозможно. Анализируя деятельность банковского сектора следует, прежде всего, отметить, что темпы прироста кредитования устойчиво снижаются, при этом в структуре совокупного кредитного портфеля произошли смещения в сторону корпоративного сектора. В последнее время наметилась тенденция и к снижению всего кредитного портфеля.

В целом по России наибольший удельный вес приходится на кредиты предприятиям обрабатывающей промышленности – до 30% . Кредитование данного сектора имеет положительную динамику за последние четыре года. Напротив, корпоративное кредитование не является популярном способом финансирования для добывающих предприятий и крупных сельхоз производителей, что возможно вызвано развитостью и самодостаточностью этих отраслей экономики. В среднем на их долю приходится лишь по 3% всего корпоративного кредитного портфеля.

Еще одной отрицательной тенденцией является рост просроченной задолженности по кредитам, в том числе корпоративным [3]. Уровень просроченной задолженности увеличивался с начала 2013 г. а в период кризиса 2014-2015 гг. имел наибольшую динамику. В 2016 г. тренды замедлились, что свидетельствует об улучшении макроэкономической конъюнктуры.

Особенность корпоративного кредитного портфеля банковской системы России в современных условиях связана с усилением отраслевой дифференциации рисков кредитования. Как известно, политическая напряженность, начиная с марта 2014 г. привела к тому, что ряд западных стран ввели санкции в отношении российских граждан и организаций (в т. ч. коммерческих банков), действующих по сегодняшний день. Данный факт негативно отразился не только на деятельности российских и иностранных компаний, работающих в России, на торможении экономического роста, обусловленного ужесточением условий финансирования на внешнем рынке для крупных российских компаний, ограничением доступа к технологиям и т. д., но и на финансовом рынке: ограничение доступа к мировому рынку капитала привело

к отсутствию у российских компаний возможности рефинансировать свои долги, усилился отток капитала, и произошло ослабление рубля.

Эти факторы непосредственно повлияли на развитие банковской системы России, и в первую очередь, на уровень риска совокупного корпоративного кредитного портфеля в период 2014-2015 гг. Замораживание активов за рубежом и неисполнение договоров с компаниями промышленной, металлургической, оборонной отраслей и др. привел к снижению кредито- и платёжеспособности таких заемщиков. Вторая половина 2016 г. ознаменовалась положительными сдвигами в экономике [4].

Кредитный риск вытекает из того, что банк не имеет возможности достоверно оценить возможный дефолт заемщика в долгосрочной перспективе, поэтому качественные ссуды могут перейти в категорию некачественных уже через какой-то промежуток времени, особенно в периоды экономической нестабильности.

Основными проблемами управления кредитными рисками являются отсутствие системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, солидной методологической базы и принятие неправильных управленческих решений в условиях неполной информации, отсутствие внутрибанковских методик по определению потребностей клиента в кредитовании, размера обеспечения кредитного процесса средствами гарантов, спонсоров и поручителей, степени достоверности получаемой информации и многие другие.

Таким образом, дальнейшее эффективное развитие системы банковского кредитования и управления кредитными рисками юридических лиц возможно только при активном взаимодействии всех участников отечественного финансово-кредитного рынка, начиная от заемщиков и кредитных организаций и заканчивая органами государственной власти и Центральным банком Российской Федерации.

Литература

1. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. – 2017. – № 25. – С. 2-8.
2. Бражников А.С. Методы сводной оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2017. – № 1. – С. 210-214.
3. Гордин А.М., Муханов А.С. Управление кредитным риском // Финансы. – 2017. – №3. – С. 67-69.
4. Голубов А.П., Марьин А. В., Чувев Г.В. Аспекты управления

отраслевой диверсификацией кредитного портфеля и показателями концентрации // Управление финансовыми рисками. – 2016. – № 3. – С. 166-172.

5. Соколинская Н.Э. Оценка и анализ состояния кредитного риска банка // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2015. – №1. – С. 23-35.

Драчук Ю. З., д. е. н., професор, пров. наук. співр.

Сав'юк Л. О., к. т. н., доцент, докторант

Інститут економіки промисловості НАН України, Київ, Україна

Математичні моделі, алгоритми та методи визначення якості освітніх послуг суб'єктів ринкових відносин

В умовах глобалізації ринку праці та освітніх послуг особливого значення набуває проблема підвищення якості освітніх послуг, які надаються навчальними закладами, що стають повноправними учасниками процесу формування та становлення національних економік, заснованих на знаннях (Knowledge-Based Economy).

Стабільність, економічне зростання та реформування сфери промисловості України, в умовах загострення політичної і демографічної ситуації, невіддільно пов'язані з ефективністю діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ), що повинні виступати повноцінним гравцем на ринку праці у якості підприємств з випуску якісного та конкурентоспроможного продукту, а саме, фахівців за найсучаснішими напрямками підготовки.

Інноваційні процеси у глобальному світовому суспільстві вивели сучасні університети із академічної та фундаментальної сфери підготовки фахівців до простору ринкових відносин та примусили зрозуміти керівництво ВНЗ, що наступили часи жорсткої конкуренції на ринку освітніх послуг, які повинні відповідати стандартам якості, вимогам транскордонної взаємодії та задовольняти потреби сучасного суспільства, держави, промисловості [1].

Зарубіжний досвід університетської освіти, в тому числі інженерного спрямування, свідчить про доцільність та ефективність економічних підходів до управління діяльністю ВНЗ. У практику діяльності українських ВНЗ повинні увійти такі фундаментальні і практичні підходи до управління підприємницькою діяльністю як менеджмент та маркетинг. Це дозволить, при збереженні найкращих рис та еволюціонуванні традиційного та адміністративно-державного методів управління у сфері освіти, перейти на ринкові відносини,

зберегти людські ресурси і інтелектуальний капітал нашої країни та запобігти вкрай небезпечним процесам відтоку молоді за кордон у пошуках якісної професійної освіти.

Інформаційний пошук результатів наукових досліджень у сфері управління діяльністю освітніх установ, їх пілотної апробації та практичної реалізації свідчить, що більшість відомих університетів у світі діють як навчально-науково-практичні комплекси, що дозволяє їм здійснювати активну інтеграцію у якості конкуренто-спроможного гравця на регіональних і світових ринках праці та переведення їх у розряд успішних підприємницьких установ [2].

Такі трансформаційні зміни сфери освітніх послуг дозволили відомим дослідникам та науковцям, у сфері освіти та економічних проблем розвитку суспільства, поєднати зусилля з метою розробки інноваційних інструментів управління ВНЗ на основі об'єднання основних ідей менеджменту та маркетингу та бізнес-підходів в освіті, при збереженні її найкращих педагогічних та фундаментальних основ, в умовах швидкої переорієнтації до суспільних потреб.

Слід відзначити, що педагогічні дослідження останніх років ґрунтуються на таких фундаментальних системних та економічних поняттях як системний підхід до управління ВНЗ, визначення критеріїв оцінювання якості управлінської діяльності закладів та установ освіти, освітній менеджмент та додана академічна вартість (The Academic Value-Added).

Поняття доданої академічної вартості зародилось у сфері економіки і бізнесу як спосіб оцінки економічної ефективності підприємства або компанії. В даний час цей інструмент активно застосовується в академічній сфері для оцінки якості і ефективності освітніх систем і інститутів. Інструменти вимірювання індикаторів впливу освітньої установи та її викладацького складу на подальші успіхи випускників (визначення доданої академічної вартості) ґрунтуються на методології спостереження за результатами успішності школярів і студентів у часі із мінімізацією впливу зовнішніх факторів: економічних та соціологічних (матеріального положення, досвіду, привілей, раси) [3].

Для формування оцінок у рамках методології доданої академічної вартості, як правило, використовуються складні статистичні алгоритми та результати стандартизованих тестів в поєднанні з іншою інформацією. Дані оцінки використовуються, зазвичай, в комбінації зі спостереженнями у групах школярів або студентів, іншою інформацією про вчителів та викладачів для прийняття адміністративних рішень про перебування на посаді,

призначення компенсацій та професійних винагород.

У всьому світі в умовах формування підвищених вимог до результативності національних систем освіти, їх підзвітності державі і суспільству активно формуються та впроваджуються інструменти оцінки їх ефективності на основі фундаментального поняття академічної доданої вартості. При цьому, кожна система або освітня установа можуть бути оцінені з точки зору ефективності коштів, витрачених державою на освіту за певний період, на підставі значень, які безпосередньо або побічно свідчать про помітні якісні зміни у об'єктах впливу з боку освітньої системи. До основних об'єктів впливу освітньої системи відносяться:

1. Студенти або випускники освітніх установ, обсяг знань і навичок яких змінився за період навчання в окремому навчальному закладі.

2. Національний ринок праці, де за результатами оцінювання доданої академічної вартості, що проводиться в загальнонаціональному масштабі, формується оцінка якості професійної підготовки кадрів для національної економічної системи.

На жаль, таке поняття практично не зустрічається у вітчизняній літературі. В Україні створено Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти, при Міністерстві освіти і науки (МОН) України. Діє Громадська рада - тимчасовий консультативно-дорадчий орган, утворений для сприяння участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики в сфері освіти і науки, ефективної взаємодії МОН України з інститутами громадянського суспільства. Питання щодо забезпечення якості професійної освіти та конкурентоспроможності українських ВНЗ активно обговорюються на порталі громадських експертів "Освітня політика". Однак, до цього часу не досягнуто повного розуміння та консенсусу у тому ракурсі, які ж саме освітні установи та ВНЗ можна рахувати конкурентоспроможними та такими, що можуть претендувати на підприємства зі статусом академічної доданої вартості, тобто такими, що мають право на подальше існування в умовах жорсткої конкуренції із відомими європейськими та іншими світовими університетами.

Одним з найбільш вдалих та випробовуваних прикладів практичного застосування інструментів доданої академічної вартості в управлінні шкільними освітніми системами є їх впровадження в незалежному шкільному окрузі Даллас в США (Dallas ISD's), який розташований у Північно – Східній частині штату Техас, у центрі великого, різноманітного та динамічного регіону з населенням 6,5 мільйонів чоловік. Район є другим за величиною державним шкільним

округом штату, а також 14-м найбільшим регіоном американської нації. Шкільний округ обслуговує приблизно 157 000 учнів до 12 класу в 230 школах, де працює близько 20 000 спеціалістів.

Успішність учнів контролюється за: попереднім рівнем досягнень, статтю, етнічною приналежністю, володінням англійською мовою безкоштовним або зниженим ціновим статусом шкільного ланчу, сімейними доходами, рівнем освіти, індексом бідності районів проживання. Таким чином, модель заснована на репрезентативних вибірках та виявленням унікальних груп учнів.

Окрім того, при оцінці ефективності роботи вчителів вводяться додаткові індекси справедливості, які враховують різницю у термінах оцінки, приналежність учнів до групи обмеженого знання англійської мови (Limited English Proficient), тенденції (тренди) зростання рівня знань. Саме вказані індекси справедливості забезпечують адекватність моделі доданої академічної вартості та точність оцінювання.

Постійне зростання досягнень учнів у незалежному шкільному окрузі Далласа і прагнення допомогти забезпечити успіх кожного з них призвело до того, що після закінчення навчання більшість випускників шкіл стає студентами коледжів або готовими одразу до продуктивної кар'єри на користь членам громади. Програма державної допомоги у розмірі 1,35 мільярда доларів США на 2008-2015 рр. була завершена відкриттям 14 нових шкіл, а також оновленням, реконструкцією та розширенням наявних об'єктів. Ці програми дозволяють студентам навчатися в найсучасніших навчальних середовищах, які є безпечними, привабливими та енергоефективними. Другий етап програми передбачає фінансування, схваленого виборцями у 2015 році, у розмірі 1.6 мільярдів доларів.

В США створений портал електронного глосарію реформ освіти для допомоги журналістам, батькам, членам освітньої спільноти та усім, хто цікавиться інвестиціями в державні школи США в розумінні основних концепцій реформ шкільної освіти, які обговорюють педагоги, дослідники та політики. Таким чином, американське суспільство доказує, що сильні школи, велика журналістика та інформований електорат є найважливішим фактором для будь-якої добре функціонуючої демократії.

На сьогодні, у США модель доданої академічної вартості адаптована до системи вищої освіти (СВО). Сумісними зусиллями американського аналітичного центру (RAND Corporation), Вищої школи бізнесу та державної політики (Graduate School of Business and Public Policy), починаючи із 1998 року, розробляється загальна методологія вимірювання академічної доданої вартості у СВО з

оцінюванням її моделі для 30 державних університетів штату Техас [5]. Вимірювання доданої вартості вищої освіти, із врахуванням зацікавленості у майбутній спеціалізації, для порівняння ефективності освітньої діяльності різних ВНЗ, може бути засноване на наступній функції:

$$Y_{is} = \delta Y_{i,PRE} + \Phi X_{i,PRE} + \sum_{s=1}^n \beta_s E_s + \varepsilon_{is}; \quad (1)$$

де Y_{is} – результат для студента, який навчався в ВНЗ s ; $Y_{i,PRE}$ – вектор спостережуваних характеристик студента під час навчання; $X_{i,PRE}$ – вектор спостережуваних характеристик студентів до навчання у ВНЗ; Φ – вектор коефіцієнтів вхідних змінних; E_s – набір показників для зарахування до різних ВНЗ; β_s – коефіцієнти, які інтерпретують університетську середню оцінку; ε_{is} – помилка, що враховує латентні фактори впливу на академічну ефективність.

Таким чином, досягнення студентів, що безпосередньо впливають на ефективність і, отже, затребуваність освітнього закладу, повинні вимірюватися на підставі доданої академічної вартості, що враховує базовий рівень володіння знаннями і навичками та результати, отримані в період навчання. Ця інформація в агрегованому вигляді повинна бути відкрита для студентів, споживачів і осіб, відповідальних за політику в галузі освіти, і представляти в доступній для розуміння формі спосіб оцінки відносної ефективності різних освітніх установ, шкіл, коледжів і університетів.

Література

1. Savyuk L. The sphere of educational services in the context of world globalization / L. Savyuk // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 4. – С. 74-81.
2. Драчук Ю.З. Сучасний університет як конкурентоспроможне підприємство та гравець на ринку праці / Ю.З. Драчук, Л.О. Сав'юк // Економічний вісник Донбасу. – Інститут економіки промисловості НАН України, ЛНУ ім. Т. Шевченка. – 2017. – № 3. – С. 118-126.
3. Value-added measures [Електронний ресурс] // Glossary of Education Reform. – 2013. – Режим доступу: <https://www.edglossary.org/value-added-measures/>.
4. School Effectiveness Index Manual, 2016-17 [Електронний ресурс] // Dallas Independent School District. – 2017. – Режим доступу: https://mydata.dallasisd.org/docs/SEI/SEI1617/201617_SEI_Manual.pdf.
5. Value-Added Measures [Електронний ресурс] // The Glossary of Education Reform. – 2013. – Режим доступу: <http://edglossary.org/value-added-measures/>.

Котенок Д. М., к. е. н., доцент
кафедра макроекономіки та державного управління
Київський національний економічний
університет ім. В. Гетьмана, Україна

Інвестиційна привабливість та брендинг регіону

Сучасна економіка характеризується глобальною конкуренцією на переважній більшості ринків, тому ефективне конкурентне просування регіону на внутрішньому або зовнішньому ринках дозволяє залучити додаткові ресурси, які забезпечують її розвиток. Іншими словами, однією з основних задач, що постають перед публічними органами управління є створення необхідних та сприятливих умов для пришвидшення економічного зростання та підвищення рівня суспільного добробуту. Досягнення зазначеної мети можливе шляхом залучення передовсім інвестиційних ресурсів. Інвестор, обираючи напрямок інвестиційної діяльності, керується певними параметрами, передовсім інвестиційним потенціалом та рівнем ризиків.

Вітчизняні та іноземні дослідження, присвячені виявленню детермінант економічного розвитку, засвідчують існування певного кореляційного зв'язку не лише між інвестиційною привабливістю та економічними параметрами, а і неекономічними факторами. Серед економічних чинників перше місце посідають фізичні характеристики регіонів з точки зору їх здатності до залучення та утримання інвестиційних потоків.

Провідне місце серед неекономічних чинників нині посідає бренд території. Проведений аналіз досліджень дозволив визначити два структурні елементи бренду: матеріальний та нематеріальний [4]. До першого належать економічний потенціал, інвестиційний клімат та географічно-природні характеристики. До нематеріального – репутація, престижність та інформаційна політика просування бренду.

Найбільший вплив на інвестиційну привабливість, на думку іноземних аналітиків, справляє нематеріальний елемент. Ця теза підтверджується також дослідженнями останніх Нобелівських лауреатів у царині поведінкової економіки та ірраціональності поведінки економічних агентів [1].

Складові нематеріального елементу бренду мають неоднакову силу дії. Так, найбільш значущим вважається престижність, потім інформаційна політика просування, і на останок репутація.

В результаті проведеного дослідження впливу зазначених

складових на рішення вітчизняних та іноземних інвесторів для національної економіки було отримано наступні висновки [2,3,4]. По-перше, нематеріальні складові лише починають прийматися до уваги інвесторами при прийнятті рішень. Це пов'язано з тим, що процеси формування регіональних брендів в Україні тільки розпочалися, тому, з одного боку, вітчизняні інвестори їх ще не розглядають як чинник інвестиційної привабливості, а іноземні інвестори – недостатньо поінформовані. По-друге, елемент престижності має значний вплив при прийнятті рішення щодо місця розташування головного офісу компанії. Проте, з точки зору залучення інвестицій престиж регіону не має значного впливу, передовсім для іноземного інвестора.

По-третє, активна інформаційна політика просування бреду має значний вплив, оскільки адекватна представленість регіону у засобах масової інформації та всесвітній Internet-мережі, засвідчує зацікавленість регіону у залученні інвестицій та підвищує рівень впізнаваності бренду. Проте, наявна своєрідна інформаційна діалектика: наявність інформації про успіх компаній, з одного боку, сприяє інвестиційній привабливості, а з іншого – вказує на зайнятість певних сегментів ринку і необхідність додаткових інвестицій для подолання вхідних бар'єрів, що знижує зацікавленість інвесторів.

По-четверте, репутація регіону має значний вплив на прийняття рішення про початок вітчизняної інвестиційної діяльності у регіоні. Проте, в подальшому, зв'язок між репутацією регіону з точки зору інвестора та його рішенням про подальшу інвестиційну діяльність є доволі слабкий і знаходиться під впливом інших чинників..

Підсумовуючи зазначимо, що нематеріальні складові бренду мають значний вплив на рішення передовсім вітчизняного інвестора. Недостатня інформаційна відкритість вітчизняних регіонів обумовлює обмежену поінформованість іноземного інвестора, а отже і незадіяність ним нематеріальних складових бренду території.

Висока конкуренція на ринку інвестиційного капіталу обумовлює необхідність реалізації публічними органами влади додаткових заходів щодо залучення інвесторів. Одним із таких заходів є розвиток бренду регіону, який дозволяє здійснювати своєрідну маніпуляцію ірраціональною складовою економічної поведінки та впливати на сприйняття інвесторів, а отже і забезпечувати досягнення поставлених цілей.

Література

1. Талер Р. Поштовх / Пер. з анг. Захарченко О./ Р. Талер, К. Санстейн. – К.: «Наш формат», 2017. – 312 с.

2. Agosin M. Foreign Investment In Developing Countries, Does It Crowd In Domestic Investment? / M. Agosin, R. Mayer // Review of economics and statistics. – 2011. – Vol. 27. – P. 82-108.

3. Jacobsen B.P. Place Brand Equity: A Model for Establishing the Effectiveness of Place Brands / B.P. Jacobsen // Journal of Place Management and Development. – 2012. – Vol. 5(3). – P. 253-271.

4. Kladou S. Developing a structural brand equity model for cultural destinations / S. Kladou, J. Kehagias // Journal of Place Management and Development. – 2014. – Vol.7 (2). – P. 112-125.

Марчук В. Ю., к. е. н., доцент
кафедра «Фінансові ринки»,

Гончарук А. О., студент
Київський національний економічний університет
ім. В. Гетьмана, Україна

Фінансові технології в Україні: реалії та перспективи

З кожним роком світ все більше стає цифровим - ЗМІ, купівля-продаж товарів та послуг, навіть спілкування, вже звичні в мережі. Зараз трансформацію переживає і фінансовий сектор. В інтернет «йдуть» банки, платежі, кредитування, з'являються різноманітні криптовалюти. Все це називається "Фінтех" – технології, які покращують і оптимізують фінансові послуги.

Як і в решті світу, в Україні активний розвиток фінтех-напрямку почався після банківської кризи 2008-2009 років. А в результаті кризи 2014-2015 років цей напрям лише залучив нові інвестиції. Останні кризи змушували світових регуляторів посилювати вимоги до банків, зокрема, процедур KYC (Know your client – знай свого клієнта) і AML (Anti money laundering – процедура протидії відмиванню грошей).

"40% ФінТех-компаній, були засновані до 2015 року, тоді як 60% з'явилися за останні три роки. Близько 80% ФінТех-компаній вже почали пропонувати продукти та надавати послуги. Потреба в інвестиціях українського ФінТех-сектору оцінюється самими гравцями ринку в 40-75 млн грн" [1].

Перше дослідження фінтех-сектора в Україні нещодавно презентував проект USAID "Трансформація фінансового сектора" і UNIT.City [2].

В Україні існує 80 фінтех-провайдерів. Вони працюють в таких напрямках:

- ✓ Платежі та грошові перекази 31,6%;
- ✓ Технології та інфраструктура 19,3%;
- ✓ Кредитування – 14%;
- ✓ Маркетплейси – 7%;
- ✓ Іншуртех – 5,3%;
- ✓ Діджитал і необанки – 5,3%;
- ✓ Управління фінансами – 5,3%;
- ✓ Мобільні гаманці – 5,3%;
- ✓ Блокчейн – 3,4%;
- ✓ Криптовалюта – 1,75%;
- ✓ Регтех – 1,75% [2].

2017 рік встановив новий рекорд в обсязі глобальних інвестицій в фінтех – профільні стартапи залучили \$16,6 млрд. За кількістю угод також рекорд – 1128 [3].

Компанії з українським корінням увійшли до рейтингу фінтех-стартапів від Forbes, це такі як: The Bitfury Group, вартість якої аналітики видання оцінили у \$90 млн, і TransferWise (\$397 млн).

У Черкасах розташований один із перших офісів розробки TransferWise. Його заснував Богдан Данилюк, який став першим програмістом стартапу і написав початкову бета-версію сервісу для переказу грошей. Минулого року проект залучив \$280 млн інвестицій та був оцінений в \$1,6 млрд.

The Bitfury Group заснована в 2011 році латвійцем Валерієм Вавіловим і українцем Валерієм Небесним. Компанія розробляє програмне забезпечення й обладнання для майнінгу криптовалют – зокрема біткоїнів – а також займається блокчейн-технологіями [4].

Робота в «мобільних» компаніях зацікавила багатьох банкірів. 70% топ-менеджменту фінтехів сформували вихідці з таких великих банків, як ПриватБанк, ПУМБ, Альфа-Банк, Райффайзен Банк Аваль і Універсал Банк. При цьому серед власників фінкомпаній переважають люди з ІТ-сфери (65%). «Переважно засновниками фінтех-компаній є вихідці з ІТ-бізнесу, тоді як топ-менеджерами – колишні банкіри. Це унікальна ситуація, коли суміш ІТ і фінансів зобов'язана дати успіх – це технології зі знанням галузі. Крім того, в Україні достатньо фахівців у ІТ, математиці та точних науках» [5].

32% фінтех-компаній в Україні займаються платежами і грошовими переказами. Найбільш відомими транзакційними компаніями є Portmone, LiqPay, iBox, EasyPay, GlobalMoney. У сфері технологій і впровадження інфраструктурних рішень працює 19% компаній. Яскравим прикладом цього сегмента є Corezoid, послугами якого користується ПриватБанк. Ще 14% фінтехів займаються

кредитуванням (Moneyveo, «Компаньйон Фінанс») [5].

Вартою уваги є ініціатива ПриватБанку щодо р2р-кредитування, успішно забута у битвах за націоналізацію, схожий сервіс від АФА, цікавий проект мобільних грошей від Київстар, мобільний банкінг-проект Monobank, – всі ці проекти, хоча і не мали поки що значного успіху на споживчому ринку, проте демонструють відверте бажання українського бізнесу розвиватися в цьому напрямку [6].

На жаль, український регулятор все ще намагається наздоганяти «потяг фінтеху». Стратегія розвитку Cashless Economy була представлена Нацбанком ще 26.04.2016 р. Більше, ніж рік потому, ми все ще розмірковуємо над цією стратегією, хоча світ вже давно залишив «безготівкову еру» та вступив до ери блокчейн-технологій [6].

Згідно із прогнозами, в найближчі десятиліття у фінансовій галузі можуть відбутися масові скорочення: в результаті автоматизації процесів і зростання кількості фінтех-компаній. Близько 30% банківських фахівців втратять роботу вже до 2025 року. Під основний удар потраплять касири, в той час як у бухгалтерів буде шанс отримати нову роль – консультанта, який допомагає клієнтам не заплутатися в різноманітності нових послуг. За даними Світового Банку, зменшення вартості міжнародних платежів за останні 5 років вже допомогло клієнтам заощадити понад \$60 млрд. Це пов'язано з появою на фінансовому ринку нових, більш дешевих альтернатив банкам [7].

Отож, розвиток фінансових технологій є дуже важливим для України і потрібно брати до уваги кращий досвід країн, які успішно розвиваються в даному напрямку.

Література

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2408333-ukrainskij-fintehsektor-potrebuie-4075-miljoniv-investicij-ekspert.html>.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua/economics/finance/finteh-v-ukraine-chto-eto-i-kak-on-delaet-zhizn-ukraincev-komfortney-1117884.html>.
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://fintech.unit.city/guide2018>.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/techno/it-industry/kompaniji-z-ukrajinskim-korinnjam-uvijskli-v-rejtin-fintekh-startapiv-vid-forbes-2452404.html>.
5. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://finclub.net/>

ua/analytics/fintekh-prylashtovuietsia-do-bankiv.html.

6. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://yur-gazeta.com/publications/events/fintech-v-ukrayini-chomu-potribno-rozvivati-rinok-finansovih-tehnologiy.html>.

7. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://finpost.com.ua/news/1043>.

Ринкиашвили Н.

Телавский государственный университет
им. Я. Гогевашвили, Грузия

Корпоративная социальная ответственность и финансовая эффективность компании

Корреляция между корпоративной корпоративной социальной ответственностью и ее финансовой эффективностью является горячим аргументом с 1960 года. Исследователи не могли договориться о взаимосвязи между этими двумя переменными. Традиционный экономический аргумент утверждает, что руководители должны принимать такие решения, которые приведут к максимизации богатства владельцев фирмы. Кроме того, традиционная финансовая логика утверждает, что социальная ответственность несовместима с экономическими целями и поэтому ее следует избегать.

Чтобы принимать решения для управления корпорацией, важно знать, связана ли прямая экономическая эффективность, положительно или отрицательно, с социальной ответственностью. Если социальная ответственность отрицательная, менеджеры будут более осмотрительны в отношении финансовой эффективности фирмы. Напротив, положительные отношения между ними, менеджеры будут иметь большую готовность выполнять социальную ответственность.. Интересно отметить, что менеджеры обязаны максимизировать богатство акционеров. Однако многие исследователи утверждают, что фирмы обязаны общественности, а узкий интерес к увеличению прибыли заставляет руководство игнорировать интересы других важных заинтересованных сторон. Одним из способов решения этих конфликтов является то, что в любой форме социальной ответственности, если она действительно может улучшить текущую стоимость денежных потоков в будущем фирмы, она может быть совместима с интересами максимизации богатства владельца, обязана максимизировать богатство акционеров. Полное отсутствие

корпоративной ответственности создает опасность для компании из-за чрезмерных рисков. Что касается корпоративного управления, то корпоративная ответственность, например прозрачная отчетность, снижает материальный риск. Sustainability определяет шесть ведущих финансовых элементов для устойчивого развития компании: привлечение потребителей, ценность и репутация бренда, человеческий и интеллектуальный капитал, профиль рисков, инновации и лицензия на деятельность.

Кроме того, корпоративная ответственность снижает риски, вызванные изменениями в законодательстве. Учитывая, что риск является основным источником расходов, компании будут снижать стоимость капитала за счет эффективных программ социальной ответственности.

Корреляция между корпоративной ответственностью и рисками была впервые изучена Spasег в 1978 году. Он обнаружил, что компании, которые имеют лучший контроль над загрязнением, имеют высокий уровень дохода, менее общие риски, меньше системных рисков и высокий коэффициент увеличения котировок акций. Большинство теоретических методов или резкие положительные или резко отрицательные взаимосвязи между социальной ответственностью и финансовой эффективностью.

Теоретические рассуждения приходят к выводу о том, что негативные взаимосвязи ожидаются, когда инвестиции в социальные или экологические стратегии приводят к увеличению расходов, которые не являются небезопасными и что, как ожидается, ухудшит корпоративный доход. Несмотря на существующие теории, корпоративная социальная ответственность фактически не обеспечивает сильной финансовой выгоды, но не снижает доход. Корпоративная социальная ответственность - важная бизнес-стратегия, потому что клиенты хотят покупать продукты у компаний, которые доверяют. Поставщики хотят сотрудничать с доверенными компаниями. Сотрудники хотят работать в компаниях, которые пользуются уважением. И НПО все чаще стремятся работать с компаниями в разработке инноваций для эффективного решения проблем и решения общих проблемных вопросов. Очевидная прямая связь между социальной ответственностью и финансовой эффективностью компании невозможна из-за сложности. Также добавляется, что понимание социальной ответственности меняется со временем, несмотря на разницу во мнениях, мы считаем, что социальная ответственность — это гораздо больше, чем расходы, принуждение или благотворительная работа. Напротив, корпоративная

социальная ответственность может быть благоприятным ресурсом. Эта перспектива подчеркивает, что корпоративная социальная ответственность может рассматриваться как существенное и растущее влияние на выбор маркетинговой стратегии, особенно с точки зрения ее влияния на потребительские ценности.

Салаєв К. Г., аспірант

Київський національний університет ім. Т. Шевченка, Україна

Теоретичні основи ідентифікації ключових критеріїв оцінки економічної безпеки Азербайджану

Незважаючи на існуючі соціально-економічні та політичні проблеми, в цілому в Азербайджані здійснені рішучі кроки з реформування економіки і переходу на якісно нові форми господарювання. Однак, існує гостра необхідність створення рівних умов для розвитку і підвищення конкурентоспроможності підприємств незалежно від форми власності, створення умов для залучення іноземних інвестицій, створення ефективного механізму контролю за дотриманням законодавства, посилення державного регулювання в економіці і прийняття необхідних заходів щодо подолання наслідків економічної кризи. При цьому надзвичайно важливо виокремити та здійснювати постійний моніторинг факторів, що підривають стійкість соціально-економічної системи держави в короткостроковій та довгостроковій перспективі, а також формувати економічну політику, що усуває шкідливий вплив цих факторів або пом'якшує їх.

Системний аналіз літератури [1–4] вказує, що формування ефективної системи економічної безпеки держави дає можливість своєчасно виявляти загрози національним економічним інтересам і запобігати заподіянню збитків національній економіці в цілому. Економічна безпека Азербайджанської Республіки означає захищеність усіх рівнів економіки країни від небезпечних дій, які можуть бути як наслідком свідомого впливу будь-якого фактору, так і стихійним напливом ринкових сил.

Важливою складовою формування системи економічної безпеки є визначення системи її критеріїв і показників, які мають регулювати та спрямовувати процес проведення економічних перетворень. Набір якісних критеріїв є передумовою формування взаємопов'язаної системи дієвих показників, кожний з яких характеризує певний напрям економічної сфери. Вони також повинні враховуватися при

обґрунтуванні стратегії соціально-економічного розвитку, плануванні заходів структурних перетворень в господарській сфері тощо. Тому, ідентифікація основних критеріїв оцінки економічної безпеки, у першу чергу, має важливе науково-практичне й методологічне значення.

Проблема економічної безпеки Азербайджанської республіки залишається однією з життєво важливих як у сенсі розвитку Азербайджану у вигляді суверенної єдиної держави, так і в аспекті наукових досліджень нових міждисциплінарних напрямків. В умовах економічної глобалізації розвиток національної економіки неможливий без завчасного виявлення та нейтралізації загроз щодо зниження конкурентоспроможності на світовому та внутрішньому ринках, для її динамічного зростання на інноваційних засадах тощо. В основі оцінки цих загроз лежать критерії економічної безпеки.

Критерії економічної безпеки дозволяють оцінити стан економіки з позиції найважливіших процесів, які відображають її сутність. В ув'язці з окремими критеріями формуються і конкретні показники економічної безпеки. Якщо критерій характеризує якісну основу економічної безпеки в окремому напрямку, то показник визначає кількісну характеристику даного явища.

Для оцінки стану економічної безпеки також визначають порогові значення функціонування економічної системи. Як свідчить досвід багатьох зарубіжних країн, за межами цих значень система втрачає здатність до динамічного саморозвитку та конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках, стає об'єктом експансії інонаціональних і транснаціональних монополій, в ній посилюється корупція та криміналітет.

Національна економічна безпека Азербайджану повинна включати у себе два сектори: внутрішню матеріально-речову основу – досить високий рівень розвитку продуктивних сил, здатний забезпечити суттєву частку натуральних та вартісних елементів розширеного відтворення національного продукту; внутрішню соціально-політичну основу – досить високий рівень суспільної злагоди щодо довгострокових цілей, що робить можливим вироблення та прийняття стратегії соціально-економічного розвитку, яка втілюється в життя через державну політику та підтримується більшістю суспільства.

Отже, економічна безпека країни є складною умовно замкненою системою, яка має свою структуру, внутрішню логіку, що обумовлює актуальність та необхідність визначення критеріїв, а згодом і конкретних показників, її оцінювання з метою формування комплексної методики інтегральної оцінки рівня економічної безпеки

держави.

Література

1. Бабаева З. Г. Сущность и система экономической безопасности Азербайджанской Республики / З. Г. Бабаева // Вестник Бакинского Университета: Серия социальных и политических наук. – 2005. – № 3. – С. 118–126.
2. Мажула О. В. Критерізація економічної безпеки держави / О. В. Мажула // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 126–130.
3. Сухоруков А. І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.
4. Залізко В. Д. Методика оцінювання економічної безпеки сільських територій / В. Д. Залізко, В. І. Мартиненков // Економіка України. – 2016. – № 1 (650). – С. 19–34.

Сілакова Г., к. е. н., доцент

Пстухова О., д. е. н., професор

кафедра менеджменту та адміністрування

Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

Аспекти забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності підприємств України

В ринкових умовах забезпечення економічної безпеки та успіху у конкурентній боротьбі є основою успішного функціонування і розвитку вітчизняних підприємств та ґрунтується на впровадженні інновацій, які є важливим засобом підвищення ефективності виробництва.

Теоретико-методичні основи забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності підприємств на сьогодні залишаються недостатньо вивченим напрямом вітчизняного менеджменту. Дослідження окресленої проблеми актуально як з позицій теорії, так і практики, оскільки вимагає науково-обґрунтованих методичних рекомендацій, що дозволять підвищити рівень ефективності використання потенціалу підприємств, прискорити темпи їх інноваційного розвитку та забезпечити конкурентоспроможність.

Економічна безпека інноваційної діяльності полягає у виявленні, попередженні і виключенні можливих негативних наслідків

впровадження інновацій на фінансово-економічний стан підприємств. При цьому важливо оцінити доцільність, актуальність та спрогнозувати результати впровадження інновацій. Таким чином, забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності у сучасних умовах є однією з умов стабільності та ефективності життєдіяльності підприємств, їх здатності до поступального розвитку та удосконалення.

До основних загроз економічній безпеці інноваційної діяльності підприємств можна віднести: 1) значні витрати виробництва, а саме, процес розробки, впровадження та комерціалізації інновацій вимагає значних фінансових витрат; 2) неможливість точного передбачення впливу інновацій на результати діяльності і, як наслідок - небажання суспільства прийняти інноваційні технології без гарантованої безпеки; 3) відносний дефіцит венчурного капіталу; 4) неготовність до значних фінансових вкладень в інновації з огляду на високий рівень ризику; 5) нерозвиненість інфраструктури інновацій, що виражена в низькій координації та ефективності роботи суб'єктів від розробки до комерціалізації інновацій; 6) відсутність контролю якості.

Водночас, проведені дослідження показали, що на сьогодні основними факторами зниження рівня економічної безпеки інноваційної діяльності підприємств є: неоптимальне податкове навантаження; низький рівень доходів підприємств; надмірна частка операцій, що здійснюється через перерозподільчий сектор тіньової економіки України; недосконалість законодавчої бази тощо.

Виявлені чинники дестабілізують економіку, знижують рівень безпеки господарської (зокрема інноваційної) діяльності підприємств, негативно впливають на інноваційну і інвестиційну активність, сприяють відтоку капіталу за кордон.

Забезпечення належного рівня економічної безпеки інноваційної діяльності має враховувати специфіку кожного конкретного підприємства та ґрунтуватися на наступних етапах формування системи економічної безпеки інноваційної діяльності [1, с. 9], що дають можливість охарактеризувати систему забезпечення економічної безпеки як складну і багаторівневу систему, складові частини якої охоплюють всі сфери і напрямки поточної діяльності та сталого розвитку підприємства: 1) визначення мети створення системи економічної безпеки інноваційної діяльності; 2) формування структури внутрішніх і зовнішніх загроз; 3) формування організаційних і правових основ побудови системи економічної безпеки інноваційної діяльності підприємства; 4) підбір кадрів, які володіють необхідними компетенціями; 5) вибір методів протидії зовнішнім і внутрішнім

загрозам; 6) формування матеріально-технічного та фінансового забезпечення системи економічної безпеки інноваційної діяльності; 7) створення організаційної моделі управління системою економічної безпеки; 8) організація системи взаємодії різних підрозділів в процесі функціонування системи; 9) розробка регламентів моніторингу та контролю системи забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності підприємства.

З метою забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності необхідно проводити комплексну оцінку інноваційних технологій та нової продукції та інформувати населення про їх безпеку. Разом із цим, зростає актуальність прозорості та достовірності інформування населення про якість інноваційної продукції та проведення її експертизи на відповідність основним показникам якості інновації, а саме: 1) призначення – визначення ефективності та спрямованості продукту, його цільового використання; 2) економічність – рівень витрат на впровадження, виробництво та реалізацію інноваційної продукції; 3) надійність - виявлення позитивних і негативних властивостей перед впровадженням інновацій, а також умов, за яких інновації можуть завдати шкоди; 4) естетичність – дизайн та маркетинг інноваційної продукції для зручного використання; 5) екологічність - визначення структури та стану інноваційної продукції та умов її створення; 6) взаємодія - опис реакцій при взаємодії інноваційної продукції з населенням, окремими суб'єктами та об'єктами в соціальному та економічному житті.

Таким чином, щоб вирішити проблему забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності, необхідно вивчати безпеку як самих винаходів, ексклюзивних товарів, так і технологій, які використовуються для їх виготовлення, або необхідно впроваджувати абсолютно нові технології, які передбачають стан, при якому ризик шкоди обмежений допустимим рівнем. Економічну безпеку інноваційної діяльності підприємств необхідно розглядати [2] як стан інноваційного продукту, який можна визначити його якісними та кількісними характеристиками, що оцінюють ступінь захищеності досліджуваного середовища від настання реального збитку від впровадження інноваційного продукту.

На підставі вищевикладеного, можна запропонувати наступні напрямки забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності підприємств, розуміння яких може сприяти безпечному розвитку інновацій: аналіз ринку наукомісткої продукції і визначення державних технологічних потреб в цій сфері; прогнозування розвитку окремих технологічних напрямів в галузі інновацій, а також

здійснення цільової підтримки найбільш перспективних з точки зору впровадження їх в господарську діяльність, розробка заходів щодо підтримки стартапів, міждисциплінарних мереж, науково-дослідних груп і інститутів, промислових партнерств; активізація організаційно-правових, фінансово-економічних, інвестиційних форм і способів розширення інноваційної діяльності в країні, створення інформаційних баз даних, підтримка міждисциплінарного навчання і виховання.

Також слід зазначити, що в сучасних умовах інноваційних перетворень національної економіки ефективність забезпечення економічної безпеки інноваційної діяльності безпосередньо залежить від того, наскільки активно інновації будуть впроваджуватися у господарську діяльність підприємств.

Література

1. Корнеев А.Н. Современные инновации в области экономической безопасности организаций / А.Н. Корнеев. // Наукоеведение. – 2016. – № 5. – Т. 8. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/33EVN516.pdf>.

2. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации // П.Ф. Друкер. – М.: Вильямс. – 2007. – 432 с.

Супруненко С. А., доцент
кафедра менеджменту

Університет державної фіскальної служби України, Ірпінь, Україна

Державне управління податковими відносинами в Україні та роль податкового планування в ньому

Питання, пов'язані з досягненням оптимального рівня взаємин між владою суспільством, завжди мали для України важливе значення. Особливої актуальності вони набули в наш час, коли країна гостро потребує розробки внутрішньої політики, за допомогою якої можна вирішити проблеми модернізації українського суспільства, подолати на цій основі кризові тенденції в економічній і соціальній сферах. Важлива роль в цьому питанні відводиться реалізації податкової політики, яка, з одного боку, має першочергове значення як інструмент впливу держави на економічну поведінку учасників ринкових відносин і управління економічною системою. З іншого боку, податки і система оподаткування самі виступають об'єктом управління, яке в умовах ринку набуває форми податкового менеджменту. Всі, хто будь-яким чином пов'язаний з податками (органи державної влади, платники

податків), маніпулюють ними, намагаючись різними способами управляти податковими потоками. Причому, з ускладненням податкових систем і економічних зв'язків під впливом процесів глобалізації роль податкового менеджменту зростає. Особливо це стосується України, де ринкові відносини і інститути ще не сформувалися остаточно в своєму розвиненому вигляді.

Особливості процесу оподаткування, його значимість для економіки країни зумовлює необхідність виділення податкового планування як самостійної галузі податкового менеджменту та самостійного напрямку в управлінській діяльності України. Організації (корпорації, підприємства) все частіше використовують різні схеми, включаючи кримінальні, мінімізації податкових платежів, а держава все більш активніше проводить податкову реформу, не завжди отримуючи належної фіскального і регулюючого ефекту[6].

Сучасне розуміння системи податкового менеджменту зазвичай виключає з неї таку важливу ланку, як податкове планування в взаємодії держави-регіону-суб'єкта господарювання, не визнає необхідність управління державою податковими відносинами, ринковими формами і методами. Закласти основи державного управління податковими відносинами - найважливіше завдання сучасної теорії та практики державного розвитку.

Необхідно визнати, що управлінський вплив на систему оподаткування в більшості випадків розглядається з позицій практичних рекомендацій керівникам, бухгалтерам, економістам по виконанню податкового законодавства, які роз'яснюють методики законного зниження податкових відрахувань. Розробка і впровадження нових сучасних методів, стратегії і організації податкового планування в системі загальноекономічного і фінансового управління на державному рівні зазвичай відходить на другий план. Без адекватних сучасним умовам механізмів регулювання державою податкових відносин податкове планування не зможе в повній мірі реалізувати свого призначення, а буде як і раніше виступати лише в ролі інструмента мінімізації податкових платежів в короткостроковій перспективі.

Рішення проблеми забезпечення сталого економічного зростання та підвищення на цій основі рівня життя населення викликає потребу в подальшому вдосконаленні бюджетно-податкової системи. У зв'язку з цим державі в процесі управління податковими відносинами необхідно перейти від використання механізмів переважно фіскальної спрямованості, орієнтованих на забезпечення мінімальних соціальних стандартів, до бюджетно-податкового

механізму, активно реалізує соціально-економічні функції.

З урахуванням проведеного аналізу літературних джерел, наукових публікацій та диспутів [1-6], виносяться наступні положення:

- до факторів, які, впливають на стан проблеми оподаткування в сучасних умовах, відносяться:

- невисокий рівень податкового правосвідомості, обумовлений відносно короткою історією сучасної української системи оподаткування;

- недолік науково обґрунтованої програми реалізації податкової політики в умовах переходу до економіки ринкового типу, протягом яких діяльність платників податків піддавалася оподаткуванню за ставками заборонного рівня;

- фактична відсутність системи диференційованого контролю над діяльністю різних сфер економіки та бізнесу, заснованого на врахуванні особливостей діяльності платника податків.

- діюча в Україні податкова політика аж ніяк не сприяє формуванню інвестиційної привабливості економічного сектора, а поглиблює її кризовий стан. Даний висновок базується на тому переконанні, що в Україні законодавчо встановлені ставки оподаткування не відображають реальний стан справ в області соціально-економічного розвитку держави. У такій ситуації податки використовуються неефективно і не служать інтересам економічного прогресу.

- податки, будучи соціальною категорією, являють собою один з важелів громадського управління при формуванні і розвитку соціальної системи, так як в них відображаються відносини власності, та сфера виробничих і соціальних відносин, де стикаються і так чи інакше вирішуються різні економічні і соціальні інтереси: державні, колективні та індивідуальні, що вимагає не тільки економічного і правового підходів до податку, а й на підтримку методу соціології управління, що концентрує увагу на відносинах між державою, встановленою нею системою оподаткування і суспільством.

- ефективність використання податкового планування в податковому менеджменті залежить від того, наскільки держава враховує внутрішню сутність податків та їх суперечливість. Податкове планування як специфічна функція податкового менеджменту та невід'ємна функція управління, вимагає від держави регулювання податкової поведінки господарюючих суб'єктів, виявлення і оцінки впливу ряду об'єктивних і суб'єктивних факторів: специфіки податкових відносин суб'єктів відносин; особливостей регулюючого впливу регіональних податків; податкової справедливості, соціального

сприйняття податків; оцінки платником податків діяльності регіональних органів влади і своєї ролі в регіональній податковій системі; рівня інформованості; сформованих традицій сплати податків.

- вносячи зміни в податкову політику та удосконалюючи податкові механізми, держава тим самим стимулює економічний розвиток або, навпаки, стримує його в необхідних рамках. Це означає, що податкове планування охоплює все господарське життя країни, оскільки податкові заходи є найбільш універсальним інструментом впливу надбудову на базисні відносини. Мета такого планування - створення загального сприятливого клімату для внутрішньої і зовнішньої діяльності сфери економіки, інвестиційної політики, стимулювання пріоритетних галузевих і регіональних напрямків розвитку. Одночасно податкова політика і податковий механізм визначають роль податків у суспільстві, тобто їх соціальну значущість. Ця роль не може бути постійною, вона змінюється в залежності від зміни напрямків діяльності держави. На відміну від інших функцій управління, податкове планування більш багатогранне, воно відображає в концентрованому вигляді інтереси і цілі певних соціальних груп і самої влади.

Література

1. Артеменко Ю.А. Проблеми реформування податкової системи України / Ю.А. Артеменко, Я.Ю. Вертелецька // Економіка і регіон. – 2012. – № 2(17). – С. 119-121.
3. Василевська Г.В. Податкова політика у регулюванні економічного зростання / Г.В. Василевська // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 39-43.
2. Варналій З.С. Реформування податкової системи в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів / З.С. Варналій // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Випуск 24. – С. 69-76.
3. Коломієць Н.О. Проблеми та необхідність реформування податкової системи / Н.О. Коломієць // Вісник Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького. – 2011. – № 4. – С. 83-87.
4. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2012. – 416 с
5. Олейнікова Л.П. Удосконалення політики держави у сфері оподаткування як елемент забезпечення економічного зростання / Л.П. Олейнікова // Економічні науки. Вісник ЖДТУ. – 2011. – №1(55). – С.

250-253.

6. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: Монографії / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій [та ін.]; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України. – 2010. – 675 с.

Chapter 4

ACTUAL PROBLEMS FOR DEVELOPING MANAGEMENT OF
PROJECTS, PROGRAMS AND PORTFOLIOS

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ
ПРОЕКТАМИ, ПРОГРАМАМИ ТА ПОРТФЕЛЯМИ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОЕКТАМИ, ПРОГРАММАМИ И ПОРТФЕЛЯМИ

A Two-Step Multi Objective Portfolio Optimization Model for a Development Bank Regarding Socio-Economic, Return and Risk Issues

This paper proposes a framework for portfolio optimization problems, i.e. how to allocate bank's resources across various sectors of loans in order to whether maximize or minimize some objectives. It provides a holistic view on portfolio issue for banks in developing countries especially those with socio-political missions for development. So it aims to model several conflicting objectives according to some constraints such as funds and regulatory restrictions.

This two-step framework, at first ranks the sectors according to criteria of considerable importance for mission fulfillment of a typical development bank. For this purpose, we adapted World Bank's Infrastructure Prioritization Framework (IPF) along with a goal programming model for finding optimal ranking and scoring between different sectors as alternatives.

In the second step, a multi objective model is constructed for deriving optimal shares of sectors in the bank's portfolio. The model maximizes overall portfolio's multi-sector score, minimizes concentration risk and minimizes credit default risk. We utilize meta-heuristic algorithms for solving the optimization problem.

The framework enables banks with different and conflicting missions to select an appropriate combination of sectors in their portfolio. The proposed framework is applied on a small example based on real data from Bank of Industry and Mine, an Iranian development bank.

Бондар В. С., к. ю. н., доцент, начальник
відділ організації наукової роботи
Бочковий О. В., к. ю. н., с. н. с., пров. фахівець
НДІЛ попередження, припинення та розслідування злочинів
Луганський державний університет
внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка, Сєвєродонецьк, Україна

Вплив інформаційних технологій на забезпечення прав та свобод людини в умовах відкритого суспільства

Ми живемо у час стрімкого розвитку технологій, що провокує перегляд існуючого відношення до навколишнього світу, у тому числі й суспільства. Активно з'являються нові форми організації суспільних відносин (соціальні мережі, віртуальна реальність, блокчейн тощо) і інтенсивність, з якою вони з'являються ускладнюють пристосування до них вже існуючих суспільних інститутів, не говорячи про форми державного контролю.

Така ситуація призводить до виникнення різноманітних протиріч як у нормативному полі, так і серед населення. Адже природно, що невідоме викликає занепокоєння та страх. Церква й сьогодні називає ППН (індивідуальний податковий номер) «номером звіра». А катастрофічні прогнози та теорії щодо запровадження штучного інтелекту стали ідеями для багатьох художніх фільмів.

Можемо припустити, що така ситуація стала причиною недостатнього розуміння та усвідомлення можливостей та ролі сучасних інформаційних технологій у житті суспільства.

Для кращого розуміння сутності проблеми, а отже й для пошуку шляхів її вирішення потрібно усвідомити два аспекти.

По-перше, рівень розвитку та можливості сучасних інформаційних технологій дозволяють стверджувати, що ми прямуємо до формування відкритого суспільства. При цьому, у даному випадку, ми маємо на увазі не концепцію Карла Поппера [1], а відкрите суспільство як об'єктивну реальність. Адже практично кожен громадянин сьогодні знаходиться у віртуальній мережі. Це відбувається незалежно від того, хочемо ми цього чи ні. Залишитися сьогодні поза віртуальною мережею практично неможливо, адже знаходячись ще в утробі матері, інформація про майбутню людину вноситься до різноманітних інформаційних обліків та комп'ютерних систем. Можемо з упевненістю сказати, що у сучасному цивілізованому світі у практично кожної реальної особи є свій віртуальний двійник.

Якщо припустити, що усі системи та мережі об'єднані, то застосування технологій розпізнавання обличчя у поєднанні з активним розповсюдженням відеоспостереження дозволить спостерігати за життям будь-якого громадянина у режимі реального часу як у фільмі. Такий громадянин стає дійсно відкритий для структур, які контролюють таку систему.

Звісно, завжди існують загрози некоректного чи незаконного використання інформації, отриманої з таких систем чи мереж. Але не потрібно забувати й про те, що так само відкриті й злочинці, незаконна діяльність яких буде помітна для правоохоронних органів.

По-друге, застаріла система державного управління, так само як і її нормативно-правова база не здатні адаптуватись до стрімкого розвитку інформаційних технологій та суспільства в цілому, що створює значні протиріччя, які не сприяють захисту прав та свобод громадян.

Сучасне інформаційне суспільство, представниками якого ми є, вочевидь потребує такої форми його організації, яка змогла б поєднати як реальну так і віртуальну його сторони. Одним з виходів може бути запровадження технології блокчейн – однорівневої мережі, в якій немає одного виділеного центру і в якій валідність транзакцій гарантується криптоалгоритмом і, відповідно, усіма учасниками мережі.

Сьогодні, самим відомим прикладом технології блокчейн є заснована на цьому принципі криптовалюта біткойн – мережева валюта, яка повністю анонімна, в той же час її неможливо вкрати, адже увесь ланцюг транзакцій з кожним біткойном зберігається у кожного з учасників мережі, а нова транзакція підтверджується історією попередніх транзакцій. Технологія, за час існування з 2009 року, жодного разу не стала жертвою взлому чи іншого несанкціонованого впливу [2].

Якщо ж зберігати інформацію у блокчейн, то інформація стає невразливою до зовнішнього втручання. Крім того, відпадає потреба у посередництві, яка є основою державного впливу.

Технологія блокчейн, разом з всеохоплюючою інформатизацією та автоматизацією суспільства робить його з однієї сторони максимально відкритим, з другої – надзвичайно захищеним.

Вказана технологія активно впроваджується у розвинених країнах світу. Так, сучасна Швейцарія – це рідкісний приклад країни з інструментами прямої демократії. Безпосередньо громадяни можуть пропонувати зміни до будь-якого закону чи навіть Конституції [3].

Ми згодні, що в цивілізованій правовій державі особистість, її

інтереси, права та свободи мають бути найвищою цінністю. Проте, як би ми не звеличували особистість, вона була, є й залишиться часткою суспільства. А отже, інтереси особистості не можуть протиставлятися інтересам суспільства, що ми спостерігаємо сьогодні.

В сучасних реаліях неприпустима невинуватена конкуренція демократії і безпеки особи, суспільства. Як відзначають дослідники, «безпека – складне соціальне явище, що суперечливим чином відображає відносини різних соціальних суб'єктів. Часто, одні з них прагнуть забезпечити свою безпеку за рахунок інших або у своїй діяльності не беруть до уваги інтереси інших соціальних груп і їх потребу в безпеці. Мову в такому разі слід вести про своєрідний «соціальний егоїзм», який якщо й був відносно терпимий у попередні епохи, то в епоху наростаючої глобалізації сам починає ставати серйозною загрозою»... Протиставлення безпеки особи і безпеки соціальної безпеці взагалі, як правило, виникає в історично конкретних обставинах, пов'язаних, як не дивно, з відносно стабільними і безпечними періодами розвитку того чи іншого суспільства. Події 11 вересня 2001 року чудово це підтверджують, оскільки до цього дня США достатньо довго не знали серйозних проблем у забезпеченні безпеки, через що в громадській думці цінність безпеки, що сприймається як даність, відсунулася на другий план. Закономірно, що в певний момент уявлення, що безпека перешкоджає свободі особи, змінилося уявленням про безпеку як про необхідну умову свободи» [4, с. 102-105]. Крім того, вузьконаправлена оцінка громадянином своїх прав і свобод, при безперечному їх пріоритеті, але поза інтересами суспільства, неприпустима [5, с. 350-355].

Література

1. Поппер К. Открытое общество и его враги. Т. 1: Чары Платона. Пер. с англ., под ред. В. Н. Садовского. — М.: Феникс, Международный фонд «Культурная инициатива», 1992. — 448 с.
2. Подобрий О. В биткоинах есть один негативный момент – ученый из Италии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.obozrevatel.com/finance/business-and-finance/19048-bitkoinyi.htm>.
3. Иванов В. У Швейцарії за 150 років проведено більше 500 референдумів: Блог Владимира Иванова [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://blogs.lb.ua/vladimir_ivanov/159889_shveysarii_150_rokiv_shveysarii.html.
4. Моздаков А.Ю. Социальная безопасность и безопасность личности / А.Ю. Моздаков // Государство и право. – 2008. – № 6. – С.

102–105.

5. Розовский Б.Г. Противопреступное право: попытка синергии мер правового регулирования / Б.Г. Розовский // Кримінальний кодекс України: 10 років очікувань: Тези доповідей та повідомлень учасників Міжнародного симпозіуму 23-24 вересня 2011 р. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2011. – С. 350-355.

Джаши А. А., докторант
Телавский государственный университет
им. Я. Гогевашвили, Грузия

Основные направления развития туристического потенциала Грузии на международном рынке

На фоне сильной мировой экономики туризм с 2002 года занимает лидирующие позиции в области устойчивого развития. Туризм – это часть мировой экономики, основанной на принципах устойчивого развития. В современном, быстро меняющемся мире устойчивое развитие туризма связано с его новыми формами развития, которые связаны с современными человеческими потребностями.

Развитие туризма является одним из важнейших приоритетов грузинской экономики. Этот сектор, который может генерировать огромные доходы и является основным стимулом для развития ряда смежных сфер, сегодня использует минимальную часть своего потенциала. Однако в последние годы наблюдается некоторый рост. Уникальные географические или климатические характеристики Грузии позволяют развивать все виды туризма.

Самое незаменяемое впечатление – гостеприимство людей. В добавлении к этому природа и грузинская культура, которая состоит из истории, архитектуры, фольклора, религии и т.д. Удовлетворенность увиденным имеет большое значение для туристов, занимающихся культурным, экологическим и агротуризмом. Для тех, кого привлекает винный туризм, гостеприимство имеет ключевое значение.

В дополнение к традиционным требованиям современного периода развития большое внимание уделяется следующим характеристикам: высокий уровень образования, уровень информации, индивидуализм, экология познания, спонтанность принятия решений, мобильность, физическая и умственная активность в праздники, стремления, возможные впечатления от жизни. Пользователи XXI века

более активны и отдых для них является не только физическим отдыхом, но и включает получение большей информации, знаний, общения, духовного обогащения. Именно поэтому мы считаем, что туризм в горных районах является одним из конкурентных направлений туристического рынка в наше время. У Грузии есть сильные ресурсы в этом отношении. Во многих странах мира социально-экономическое развитие горных регионов считается приоритетным, так как эти регионы занимают уникальное место в мировой экосистеме.

Европейская политика развития высокогорных регионов должна стимулировать местные инициативы и проекты, которые отвечают следующим критериям:

- Баланс мобилизации существующих ресурсов в соответствии с местным сельским хозяйством, лесным хозяйством, энергетикой и ремеслами;
- Развитие экономической деятельности в свете рекреационных средств;
- Защита биологического баланса, поддержание рельефа и ландшафтов, защита и восстановление культурного наследия;
- Урегулирование занятости населения, используя местный опыт и традиционное сельское хозяйство, содействуя маркетингу продукции, произведенной на местном уровне;
- Содействие долгосрочным проектам развития, которые предусматривают совместную работу небольших административных подразделений.

В связи с этим власти Грузии должны предпринять активные действия в этом направлении, чтобы иметь возможность найти подходящую нишу на мировом туристическом рынке, являясь одним из реальных и мощных рычагов социально-экономического развития и устойчивости страны.

Развитие туризма не должно ставить под угрозу культурное наследие горных регионов, а также поддерживать традиционные народные искусства местного населения. Конфликт между необходимостью защиты гор и горным туризмом должен решаться в рамках экологических норм. Необходимо создавать свободные экономические зоны или разрабатывать налоговую политику для небольших местных организаций, обслуживающих горнодобывающий туризм.

Желательно стимулировать развитие туризма, Грузия может поддерживать высокую культуру отношений. Важным направлением развития культурного туризма является создание городов как

открытой системы. Открытый город сближает людей, укрепляет толерантность, устанавливает принципы демократии на уровне социального поведения, которое может привести к сохранению грузинских традиций (в соответствии с экономией) в условиях глобализации и интеграции.

Сгунов Ю. А., к. е. н., доцент
кафедра економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет, Україна

Розвиток підходів до аналізу окупності інвестиційних проектів

Найважливішим завданням, що вирішується в процесі розробки інвестиційних проектів освоєння випуску нової продукції і створення нових виробництв, є отримання цільового прибутку. Проте досягнення вказаної цілі не може саме по собі гарантувати забезпечення окупності інвестиційного проекту в межах встановленого строку. В зв'язку з цим виникає необхідність визначення середньорічного обсягу виробництва продукції, що забезпечує окупність інвестицій протягом зазначеного цільового строку.

В даний час в економічній літературі відсутні будь-які рекомендації по методиці здійснення такого розрахунку. Для цієї цілі, на наш погляд, можна цілком обґрунтовано використовувати формулу визначення обсягу виробництва, що забезпечує отримання цільового прибутку (1):

$$V_n = \frac{ПВ + ЦЧОП / (1 - C_{nn})}{ПМД}, \quad (1)$$

де ПВ, ЦЧОП – річна сума відповідно постійних витрат підприємства і цільового чистого операційного прибутку, що пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту; C_{nn} – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом; ПМД – величина питомого маржинального доходу на одиницю продукції

Традиційно величина цільового прибутку розраховується виходячи з потреби в грошових ресурсах. При цьому даний розрахунок, як відзначає І. Бланк, необхідно здійснювати в розрізі кожного елементу цієї потреби, включаючи приріст основних фондів,

нематеріальних активів, власних оборотних коштів, відрахування до резервного фонду [1, с. 451].

В контексті вирішення поставленого завдання – забезпечення окупності інвестицій протягом зазначеного цільового строку – цільовий чистий операційний прибуток буде мати інший зміст. В цьому разі він буде відображати річну величину чистого операційного прибутку (визначену в майбутній вартості), що забезпечує окупність інвестиційного проекту протягом встановленого (цільового) строку, тобто за T років. Розроблена нами методика визначення даного показника включає наступну послідовність розрахунків:

1) для кожного року цільового строку окупності інвестицій розраховуються величина коштів, що інвестується в проект (I_t), й планова сума амортизаційних відрахувань (A_t);

2) визначаються коефіцієнти приведення грошових потоків до майбутньої вартості для кожного року цільового строку окупності інвестицій (K_t):

$$K_t = (1 + E)^{T - t + 1}, \quad (2)$$

де E – дисконтна ставка, виражена десятинним дробом; T – цільовий строк окупності інвестицій; t – номер року життєвого циклу інвестиційного проекту.

3) розраховується приведена до майбутньої вартості загальна величина чистого операційного прибутку, що забезпечує окупність інвестицій протягом встановленого цільового строку ($ЦЧОП_T$):

$$ЦЧОП_T = \sum (I_t - A_t) \times K_t, \quad (3)$$

4) визначається приведена до майбутньої вартості середньорічна величина валового операційного прибутку, що забезпечує окупність інвестицій протягом встановленого цільового строку, тобто ($ЦВОП_T^c$):

$$ЦВОП_T^c = \frac{\sum (I_t - A_t) \times K_t}{T \times (1 - C_{nn})}, \quad (4)$$

Підставивши розраховане значення $ЦВОП_T^c$ в формулу (1), одержимо річний обсяг виробництва в натуральному відображенні, що

забезпечує окупність коштів, які інвестуються в бізнес-проект, протягом встановленого цільового строку.

Представлені рекомендації щодо удосконалення методів оцінки ефективності бізнес-проектів, на наш погляд, мають теоретичну та практичну значимість. Їх використання суттєво підвищить обґрунтованість вибору найбільш переважних для практичної реалізації інвестиційних проектів.

Література

1.Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 544 с.

Сопочко О. Ю., асистент
кафедра транспортного права та логістики
Національний транспортний університет, Київ, Україна

Система транспортного обслуговування – як один із стратегічних компонентів бізнес-моделі ланцюга постачань швидкопсувних продуктів

При управлінні ланцюгами постачань швидкопсувних продуктів (далі – ШПП) основною проблемою є як наявність незадоволеного попиту, так і утворення нереалізованих надлишків. Тому, необхідно вдосконалювати методологічні підходи до управління постачаннями ШПП, виходячи із системних і стратегічних положень концепції управління ланцюгами постачань, та приділяючи не останню увагу транспортному фактору. В даній роботі розглянуті підходи до формування раціональних систем транспортного забезпечення постачань ШПП в умовах реалізації системного підходу. Отже, при реалізації системного підходу, до розроблення системи «виробництво-торгівля» (далі – «ВТ») в контексті приведення на ринок ШПП, і за умов припустимості ототожнення даної системи з системою ланцюга постачань щодо цих продуктів в цілому, очікуваний прибуток системи при пропозиції (постачанні) x одиниць продукту можна представити наступним чином:

$$P_S(g_S) = P_S \int_0^{g_S} x f(x) dx - U_S \int_{g_S}^{\infty} (x - g_S) f(x) dx - C_S \int_0^{g_S} (g_S - x) f(x) dx; \quad (1)$$

де P_S – прибуток, який забезпечує кожна одиниця реалізованого

ШПП для системи «ВТ», який розглядається як різниця між ціною продажу в роздрібній торгівлі кінцевому споживачу і витратами на виробництво та реалізацію одиниці продукту в системі «ВТ»; U_s – збиток (втрачена вигода), який виникає в системі «ВТ» за умов дефіциту на кожну одиницю ШПП, якої не вистачило;

$C_s = C_s' + C_s'' + C_s''' - V_s$ – витрати в системі «ВТ», пов'язані з утворенням нереалізованого ШПП в системі «ВТ», які розглядаються як витрати на виробництво, реалізацію, можливо зі знижкою, і/або перероблення (утилізацію) одиниці нереалізованого ШПП; C_s' – витрати в системі «ВТ» на виробництво одиниці ШПП, який виявився нереалізованим; C_s'' – витрати в системі «ВТ» на реалізацію одиниці ШПП, який виявився нереалізованим; C_s''' – витрати в системі «ВТ» на перероблення, (утилізацію тощо) одиниці ШПП, який виявився нереалізованим; V_s – ціна, яку можна отримати за одиницю нереалізованого ШПП (зі знижкою відносно «звичайної ціни», у переробленому вигляді тощо); g_s – величина поставки ШПП; X – випадкова величина попиту на ШПП в періоді між черговими поставками; $f(x)$ – щільність розподілу випадкової величини попиту на ШПП в періоді між черговими поставками.

Відповідні логістичні витрати в системі можуть розглядатися, залежно від постановки задачі, як в складі витрат виробництва чи реалізації при визначенні P_s або C_s , так і окремо, що, відповідно, потребує корегування виразу (1).

Як видно, представлена модель складається з трьох основних доданків: – очікуваного прибутку від реалізації ШПП

$$P_s \int_0^{g_s} x f(x) dx; \quad (2)$$

– очікуваного збитку (втраченої вигоди) за умов дефіциту ШПП

$$U_s \int_{g_s}^{\infty} (x - g_s) f(x) dx \quad (3);$$

– очікуваного збитку, пов'язаного з утворенням нереалізованого надлишку ШПП

$$C_s \int_0^{g_s} (g_s - x) f(x) dx \quad (4);$$

Відповідно, зміни в системі транспортного забезпечення ланцюгів постачань, можуть окремо або сумісно впливати на кожну із

вищезазначених складових завдяки наступному:

1) підвищити якість і/або знизити вартість продукту, який пропонується, що, відповідно, може збільшити ціну одиниці і/або кількість реалізованих одиниць;

2) підвищити рівень задоволення попиту, знижуючи ймовірність виникнення дефіциту;

3) зменшити ймовірність виникнення нереалізованих залишків.

За даних обставин функціональна стратегія логістичного обслуговування ланцюга постачань трансформується в провідну стратегію останнього, для позначення якої використовується особливий термін – стратегічна логістика (стратегічне логістичне обслуговування). В даній роботі логістичне обслуговування ланки «ВТ» ланцюгів постачань, які приводять ШПП на ринок, ототожнюється з такою складовою як транспортна.

Якщо в межах моделі, описаної виразом (1), зробити припущення, що, в разі дефіциту, підприємство торгівлі може зробити додаткове, «позачергове», замовлення, таким чином повністю задовольняючи попит в періоді між поставками, то виокремлюючи з P_s транспортні витрати на доставку замовлення в обсязі g_s , а також беручи до уваги положення стратегічної логістики, можна записати:

$$p_s(g_s) = (P'_s - a_{1s}) \int_0^{g_s} x f(x) dx - b_{1s} + (P'_s - a_{2s}) \int_{g_s}^{\infty} (x - g_s) f(x) dx - b_{2s} (1 - \int_0^{g_s} f(x) dx) - C_s \int_0^{g_s} (g_s - x) f(x) dx; \quad (5)$$

де P'_s – прибуток, який забезпечує кожна одиниця реалізованого ШПП для системи «ВТ», без урахування транспортних витрат; $a_{1s}, b_{1s}, a_{2s}, b_{2s}$ – коефіцієнти лінійної залежності, яка визначає витрати на доставку відправлення з використанням розвізних маршрутів, відповідно при основному і додатковому (позачерговому) замовленні на поставку. Для визначення значення g_s , яке максимізує функцію $P_s(g_s)$, необхідно взяти похідну від $P_s(g_s)$ по g_s і прирівняти її до 0. Для зазначеного алгоритму розроблено відповідний програмний продукт в середовищі MathCad.

Цикин А. М., к. х. н., ст. науч. сотр.
отдел экономики переработки углеводородов
ООО «НИИгазэкономика», Москва, Россия
докторант департамента экономической теории
Финансовый университет, Москва, Россия

Оценка эффективности и управление программами развития предприятий российской газовой отрасли

Предприятия российской газовой отрасли каждого из ее бизнес-сегментов являются масштабными и сложными объектами повышенной опасности. Актуальной задачей управления такими предприятиями является создание условий, предупреждающих возникновение нештатных ситуаций, а в случае проявления таких ситуаций – быстрой ликвидации и минимизации последствий. Не менее важным является повышение эффективности их деятельности, выражающееся в снижении эксплуатационных затрат, расширении номенклатуры и улучшении качества выпускаемой продукции, повышении объемов переработки сырья, выпуска продукции и транспортировки товарного газа и продуктов переработки жидких углеводородов. Для реализации этих задач на предприятиях российской газовой отрасли реализуются различные инвестиционные проекты, планирование которых осуществляется в рамках комплексных программ [1 и подобные].

В условиях ограниченности финансовых ресурсов возникают риски сокращения финансирования мероприятий, предусмотренных комплексными программами развития предприятий российской газовой отрасли, что требует разработки методологических подходов к оценке эффективности отдельных инвестиционных проектов и комплексных программ в целом с учетом специфики газовой промышленности.

На основании анализа нормативно-правовой документации [2] разработаны основные требования к исходной информации, необходимой для расчета экономической эффективности, при формировании комплексных программ, в том числе по отдельным инвестиционным проектам, и в целом по сценариям комплексных программ. Результатом разработки является перечень исходной информации, необходимой для представления при включении инвестиционных проектов в комплексные программы развития предприятий газовой отрасли.

Эффектообразующие факторы отдельных инвестиционных проектов в работе обоснованы их влиянием на бюджетные и плановые показатели и показатели, характеризующие уровень промышленной и экологической безопасности, состояние условий труда предприятий газовой промышленности. В рамках данных групп показателей выделены подгруппы показателей в соответствии с классификацией (рис. 1).



Рис. 1. Система показателей предприятий газовой отрасли, на которые влияет реализации инвестиционных проектов по развитию

На федеральном уровне показатели предприятий газовой отрасли регламентируются законами в области промышленной безопасности [3], охраны окружающей среды [4] и многочисленными гигиеническими нормативами и санитарными правилами и нормами. Основы формирования ключевые показатели эффективности предприятий предложены в работе [5], стратегические целевые показатели предприятий российской газовой отрасли определены в документе [6]. Все вышеприведенные источники использованы для построения комплексной системы оценки инвестиционных проектов и программ развития предприятий российской газовой отрасли.

Выделенные в результате анализа показатели использованы при оценке экономической эффективности отдельных инвестиционных проектов и комплексных программ в целом и при классификации инвестиционных проектов, включаемых в комплексные программы (рис. 2).



Рис. 2. Классификация эффектов инвестиционных проектов по развитию предприятий газовой отрасли

Порядок итогового ранжирования и выбора портфеля инвестиционных проектов, включаемых в комплексные программы, должен учитывать систему отраслевых приоритетов. В рамках каждого предложенного приоритета ранжирование следует проводить по чистому дисконтированному доходу проектов, учитывающему детерминированные и рискоориентированные эффекты (рис. 2).

Таким образом, в работе разработана комплексная система оценки эффективности и управления проектами и программами развития предприятий российской газовой отрасли.

Литература

1. Комплексная программа реконструкции и технического перевооружения объектов по переработке газа и жидких углеводородов на 2016-2020 гг.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477).
3. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов».
4. Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды».
5. Данилин О.А. Принципы разработки ключевых показателей эффективности (КПЭ) для промышленных предприятий и практика их применения / О.А. Данилин // Управление компаний. – 2003. – № 2. – С. 11-14.
6. Порядок планирования в ОАО «Газпром» с использованием стратегических целевых показателей.

Янковий В. О., к. е. н.
доцент кафедри економіки, права та планування бізнесу
Одеський національний економічний університет, Україна

Фондоозброєність та її зв'язок з фондовіддачею і продуктивністю праці в машинобудуванні України

Між показниками продуктивності праці (*ПП*), фондовіддачі (*ФВ*) і фондоозброєності (*ФО*) існує очевидний взаємозв'язок:

$$ПП = \frac{Y}{L} = \frac{Y}{K} \times \frac{K}{L} = ФВ \times ФО, \quad (1)$$

де Y – об'єм реалізованої продукції; K – вартість основних виробничих фондів; L – витрати на оплату праці.

Із співвідношення (1) випливає, що зростання величини фондоозброєності є важливим чинником підвищення продуктивності праці в машинобудуванні, яка повинна зростати швидше, ніж рівень фондоозброєності. В протилежному випадку знижується фондовіддача – обсяг виробництва продукції на одиницю вартості основних виробничих фондів, а значить – погіршується їх використання. Для даного випадку можна очікувати не оптимальності фондоозброєності, зокрема, певну надлишковість основних виробничих фондів у порівнянні з витратами праці. Зрозуміло, що цілком імовірні ситуації, коли одна із змінних формули (1) приблизно є константою, тобто практично не варіює. В цьому випадку динаміка продуктивності праці визначається динамікою одного з співмножників – фондовіддачею або фондоозброєністю :

$$ПП = const \times ФВ; \quad ПП = const \times ФО. \quad (2)$$

А при постійній продуктивності праці на деякому етапі розвитку машинобудівного виробництва показники фондовіддачі і фондоозброєності зв'язані між собою зворотною залежністю:

$$ФО = const : ФВ; \quad ФВ = const : ФО. \quad (3)$$

Отже, визначення найкращого співвідношення двох головних виробничих факторів, тобто оптимальної фондоозброєності, представляється вельми актуальним для будь-якої галузі економіки України, зокрема, для машинобудування.

Розглянемо за даними Державної служби статистики України [1] динаміку фондоозброєності, продуктивності праці та фондовіддачі в машинобудуванні за 2007-2017 рр. (рис. 1-3). Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя, за

2014-2016 рр. – також без частини зони проведення АТО.

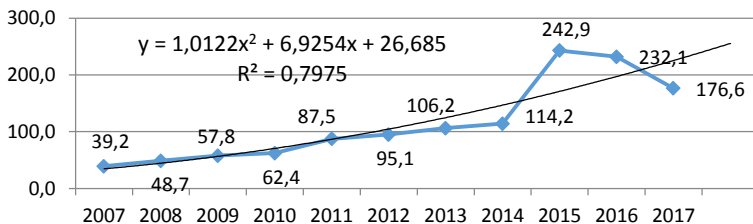


Рис. 1. Динаміка фондоозброєності (тис. грн. на 1 працівника) в машинобудуванні України за 2007-2017 рр.

На основі візуального аналізу графіка на рис. 1 слід зазначити, що в динаміці фондоозброєності чітко прослідковуються два етапи: 1-й етап: неухильного росту досліджуваного показника (2007-2015 рр.); 2-й етап: певного падіння фондоозброєності (2-й етап 2016-2017 рр.) Загальну тенденцію розвитку аналізованого показника вітчизняного машинобудування досить точно і адекватно відображає параболічний (2-го ступеню) тренд, коефіцієнт детермінації якого дорівнює майже 80 %. Розглянемо тепер динаміку продуктивності праці в машинобудуванні за ті ж роки (рис. 2).

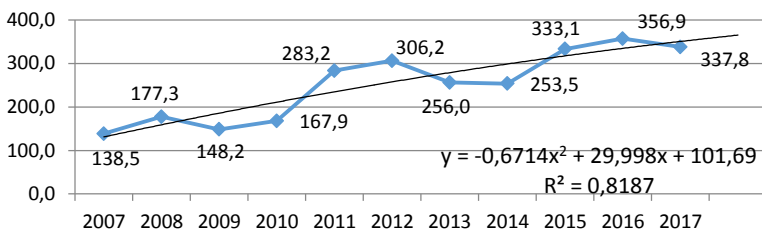


Рис. 2. Динаміка продуктивності праці (тис. грн. на 1 працівника) в машинобудуванні України за 2007-2017 рр.

Вигляд графіка на рис. 2 свідчить про деяку циклічність у зміні досліджуваного показника на фоні загальної тенденції до росту продуктивності праці, яку досить точно і адекватно відображає параболічний (2-го ступеню) тренд, коефіцієнт детермінації якого перевищує 81 %.

Проаналізуємо динаміку фондовіддачі в машинобудуванні за період 2007-2017 рр. (рис. 3).

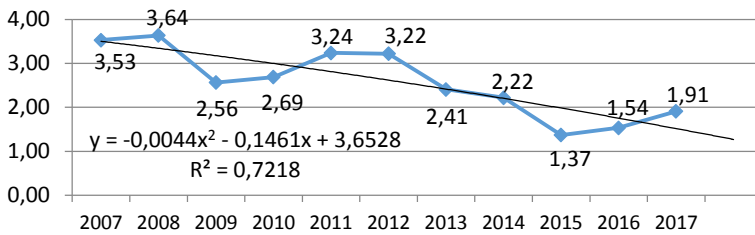


Рис. 3. Динаміка фондовіддачі (грн./грн.)
в машинобудуванні України за 2007-2017 рр.

З графіка на рис. 3 теж простежується певна циклічність у зміні досліджуваного показника на фоні загальної тенденції до зниження фондовіддачі, яку досить точно і адекватно відображає параболічний (2-го ступеню) тренд, коефіцієнт детермінації якого перевищує 72 %. Причому всі три моделі побудовані з прогнозом відповідних взаємозв'язаних економічних ознак на 2018 р.

Порівняння графіків на рис. 1-3 на першому етапі (2007-2015 рр.) показує, що в цей період в машинобудівній галузі України спостерігалось неухильне підвищення фондоозброєності, а циклічні коливання зростаючої продуктивності праці були обумовлені в основному флуктуаціями фондовіддачі, яка мала загальну тенденцію до спаду.

Розглянемо показники відносної швидкості підвищення продуктивності праці і фондоозброєності на першому етапі розвитку у вигляді відповідних базисних темпів росту. Продуктивність праці: $Tr_{баз} = PP_{2015}/PP_{2007} = 331,1/138,5 = 2,41$. Фондоозброєність: $FO_{баз} = FO_{2015}/FO_{2007} = 242,9/39,2 = 6,19$. Зіставлення отриманих результатів показує, що відносна швидкість росту фондоозброєності в 2,57 рази перевищувала аналогічний параметр динаміки продуктивності праці. Тобто в 2007-2015 рр. мав місце випадок сполучення динаміки показників продуктивності праці і фондоозброєності, для якого характерно зниження ефективності використанні основних виробничих фондів (див. рис. 3). Для нього фондоозброєність, скоріш за все, є неоптимальною.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Chapter 5

PERFORMANCE MEASUREMENT AND MANAGEMENT
IN BUSINESS AND PROJECTS

ВИМІР ТА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПРОЕКТІВ

ИЗМЕРЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОЕКТОВ

Alok Kumar Chakrawal, PhD, Professor
Department of Commerce and Business Administration
Mehul P. Rupani, PhD, Syndicate Member
Girish C. Bhimani, PhD, Professor, Head
Department of Statistics
Saurashtra University, Rajkot, Gujarat, India

Performance Measurement and Management of Maharatna Companies: A Case Study of NTPC

Ever since India has opened up its economy to privatisation, liberalization & globalization, there has been rapid institutionalisation of the public and private enterprise. The vibrant business environment with massive economic change has quickened the pace of economic growth. The shift of free market economy system demands stakeholder's growth, sustainability and creation of higher values to win over in this highly competitive and turbulent business environment.

Public sector units in India has always portrait itself as benchmark model of performance for sustainable development by taking up major industrial responsibility to uplift the society and simultaneously attaining their economic goal. Together with their primary contributions of providing industrial components, they have also provided employment opportunities to millions of Indians and have been the vital source of revenue to the government. Many of these industrial units and organisations have been operating since the last 4-5 decades.

Such organisation have great significance in Indian economy and to honour their contributions and socio-economic assistance, the Government of India confers special status to some of these industrial organisation for their contribution in overall growth and prosperity of Indian economy.¹⁰ In Indian Vedic verses "Ratna" is denominated as treasured gems and precious stones. It is of great importance for the companies to be inducted into the list of "Ratnas" in the country, because it gave them a different status and level in the society and among the other private and public undertakings. But their significance is equalled to their being important in the country's economy. Public Sector Undertakings are broadly classified into three categories, *Maharatna*, *Navratna* and *Miniratnas* are supposed to stand in the hierarchical order where the *Maharatna* (Maha=Vast and Ratna=Gemstone), the *Navratna* (Nav=Nine and Ratna=Gemstone) and the *Miniratna* (Mini=Small and Ratna=Gemstone). The classifications of these companies are made on the basis of their expansion and market value.

The purpose of the study is to analyse the holistic performance of

National Thermal Power Corporation (NTPC) – A *Maharatna Company* by using balance scorecard to view the effectiveness of NTPC in attaining its core values and business objectives. NTPC has classified their objectives into business performance, financial performance, customer orientation, R&D, performance management and therefore the four perspectives of balance scorecard were ideal to analyse performance measurement and management of NTPC.

The present research uses descriptive and analytical approach of measuring performance of NTPC by using four perspectives of Balance Scorecard namely- financial, customer, internal processes and innovation & learning. The annual reports, financial analyses, financial websites and newspapers are used as a secondary data source to analyse the performance.

It was observed that NTPC has defined its objective statement with utmost clarity to enhance the performance with measurable goal. With the application of balance scorecard it was found that there is a positive association of companies overall objectives with that of its performance.

The contribution of NTPC is around 30% of Country's annual production of power generation. NTPC has showcased sound financial health and acquired huge power production capacity to attain its goal of sustainable and world's largest energy generator. It is widely expanding its capacity for generating renewable energy by discharging its responsibility by being environmental friendly and creating higher values for all its stakeholders. It was observed that NTPC has defined its objective statement with utmost clarity to enhance the performance with measurable goal. Overall, the outcome of balance score card has rated NTPC as progressive company with innovative learning practices and strong internal and financial management. The performance management system of NTPC is win-win approach and meets all the strategic goals. NTPC has optimist market view and has displayed benchmark in context to its quality orientation, innovation and HR development, safety and security, IT application in each operation and constantly strived for reduction in emission and cost.

With the application of balance scorecard it was found that there is a positive association of companies overall objectives with that of its performance. Hence, it can be concluded that Balance Score Card has displayed a significant performance of NTPC in all the four parameters and has been an efficiently performing under progressive management system.

It would provide a holistic view of the overall performance outcome and an opportunity to increase qualitative and quantitative performance to create more synergy and alignment of strategies with performance management system.

Effective decision-making in national business companies: A case of company in Kakheti region

Today we can see a lot of active companies in Georgia. According to the data of National Statistics Office of Georgia (2018) there are many active companies in different spheres and regions in Georgia (Table 1), particularly in Kakheti.

**Table 1. The number of Georgian companies by kinds
of economic activity and regions**

No.	Kind of activity	Number of companies	No.	Region of Georgia	Number of companies
1.	Agriculture, hunting and forestry	1550	1.	Tbilisi City	76182
2.	Manufacturing industry	12354	2.	Apkhazeti A.R.	14
3.	Electricity, gas and water supply	138	3.	Ajara A.R.	17808
4.	Construction	6973	4.	Guria	4618
5.	Trade; repair of motor vehicles and personal and household goods	60042	5.	Imereti	24322
6.	Hotels and restaurants	6088	6.	Kakheti	11114
7.	Transport and communication	9219	7.	Mtskheta-Mtianeti	3188
8.	Financial intermediation	2110	8.	Racha-Lechkhumi & Kvemo Svaneti	1311
9.	Real estate, renting and consumer services	2110	9.	Samegrelo-Zemo Svaneti	12991
TOTAL		178955	TOTAL		178955

It is clear that companies producing analogous product or offering analogous services, acting in the same economic and legal environment, using more or less equal quantity and quality of resources – have different level of effectiveness and profitability. We can say that the main reason of such picture is that managers use different styles and approaches of management, quality of communication and decisions that managers make. All these reasons reflect the final result.

In spite of development of Informational Technologies, simplicity of obtainable of different kind of information it is still difficult to choose right alternative. The correctly identified problem, timely and indirect response to it and the rapid implementation of the decision may help the organization to avoid many negative events and their results.

In the study I try to take the examples of one local company experience in successful decision making. The company "Tsivis kveli" was

founded in Telavi in 2008 in village Kurdgelauri. The company works with cow and buffalo milk. Accordingly, they offer 8 varieties of cow's milk and buffalo milk cheese and Georgian cheese sulguni, offer a wide range of products (up to 200) of cheese made using old Georgian traditions. Also the company produces smoked Sulguni and Georgian "Sulgunella" (Mozarella) made from Italian technology. There are more than 50 employees in the company. Most of them are local residents of the village of Kurdgelauri.

The company receives orders for organizing cultural events. Participate in various exhibitions, charitable events (e.g. charity events organized by various embassies of Georgia). It has received awards, certificates and thankful letters. Staff is actively participating in the trainings and meetings offered by the State that contributes to increase of staff qualification.

One of the strategically important decisions for the development of the company was to obtain the touristic segment of region, there was no supply of similar tourist products in the region. Now the company has two-year experience of tourism services, including cheese master class, tasting and participation in cheese making process.

Last year, at least 10 people simultaneously could have been able to host by company, with the growing interest the company started to expand tourism infrastructure, in which 90 000 GEL is invested. As a result, this year the company will be able to serve much more tourists they will be able to host 30 tourists simultaneously, The tasting halls are made for winter and summer seasons, the refrigerators are to install and soon the company is going to arrange small cheese museum.

Second important achievement is related to the project "MOLI Kakheti" with their financial support the HACCP system was implemented, which means Hazard analysis and critical control points (or HACCP) is a systematic preventive approach to food safety from biological, chemical, and physical hazards in production processes that can cause the finished product to be unsafe, and designs measurements to reduce these risks to a safe level. This makes the company even more closely to European standards of producing.

The decision-making and process implementation of above mentioned has a positive impact on the company's success, however, the process of implementation faced of a number of difficulties for example the difficulties of communication process with the local suppliers (farmers) because of unfavourable eligibility and lack of knowledge of the sphere. But in the present company is still monitoring the entire business cycle in order to identify problems at an early stage and eradicate them as soon as possible.

Mihaela (Ștefan) Hint
Doctoral School, Faculty of Sciences
1 Decembrie 1918 University, Alba Iulia, Romania.

The Quality of the Main Competitive Tool and Its Role in Accounting Performance: Empirical Study in the Electrical Lighting Industry

“The measurement of accounting quality starts from the premise that the accounting information tends to lose its absolute character, becoming a commodity that can be traded” (Briciu et al., 2010). By analysing the economic theory we can see that the value of a good or service is expressed in the satisfaction of the needs of the cosmonauts. Developing quality within the economic entities producing goods and services involves focusing on consumer confidence in the quality of information. “Consumer satisfaction is guaranteed through quality control systems within economic entities” (Doupnik and Perera, 2014). In accounting, the concept of “service clan” is given by the fact that the main good under exchange is information.

Productive economic entities around the world are struggling to obtain quality goods or services because customers are less likely to tolerate poor product quality or delay delivery orders. Thus, quality becomes a major competitive tool in the current market economy. In this respect, international standards of ISO 9000 quality have also been established by the International Organization for Standardization. Thus, over 85 countries have adopted international quality management standards that enable economic entities to identify quality production processes and quality demonstration through the ISO 9000 standard becomes a key condition for finding a place in the global marketplace (Horngren et al., 2006).

The emphasis on product quality in general, but especially in the production of lighting equipment, leads to a consolidation of production resulting in lower production costs, customer satisfaction and future revenue generation, or in some cases steady incomes.

The purpose of this study is to describe quality as an instrument of managerial performance in the sense of responding to the competitive environment, and how we can measure the cost of quality taking into account compliance factors, thus making it easier to explain. We will demonstrate in this paper that an economic entity that does not invest in qualities under unprecedented competition in this area risks a considerable decline in market share, revenue and profits.

References

Briciu, S., Căpușeanu, S., Rof, M.L. and Topor, D. (2010),

Contabilitatea și controlul de gestiune, instrumente în evaluarea performanței entităților, Editura Aeternitas, Alba Iulia.

Doupnik, T. and Perera, H. (2014), *International Accounting*, McGraw-Hill, New York.

Horngren, C., Datar, S. and Foster, G. (2006), *Contabilitatea Costurilor, o abordare managerială*, Ediția a XI-a, Editura Arc, Chisinau.

Балджи М. Д., д. е. н., професор
кафедра економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет, Україна

Ефективність управлінських рішень при реалізації проекту функціонування екологічно небезпечного підприємства

За сучасних умов нормативно-правове регулювання безпеки підприємницької діяльності набуває важливого значення, що пов'язано з негативними змінами екологічної ситуації, погіршенням стану здоров'я населення, змінами у якості при виробництві продукції.

В Україні діє Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження переліку видів діяльності та об'єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку», яка на жаль, не містить повний список екологічно небезпечних видів господарювання, пов'язаних з окремими галузями економіки до яких входить сільське господарство, транспорт, сфера послуг тощо.

Для подальших досліджень обрано підприємства з надання послуг зі знезараження приміщень, суден, транспортних засобів та ін. об'єктів. Роботи по знезараженню сільськогосподарської продукції проводяться суб'єктами господарювання, які мають ліцензію на «Проведення знезараження підкарантинних матеріалів та об'єктів, які переміщуються через державний кордон України та карантинні зони», що видається Міністерством аграрної політики та продовольства України [2]. Крім цього, усі роботи проводяться з урахуванням вимог:

- Конвенції Організації Об'єднаних Націй про морське перевезення вантажів [3];

- Рекомендації міжнародної морської організації «З безпечного використання пестицидів на судах», які рекомендовані урядам у зв'язку з їх зобов'язаннями, згідно главі VI Конвенції SOLAS 1974 року в змінений редакції від 01.01.2016 [4];

- Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» № 4004-XII від 24.02.1994 р., в

редакції від 28.12.2015 р. [5];

- Закону України «Про охорону праці» від 14.10.1992 р., в редакції від 05.04.2015 р. [6];

- Закону України «Про об'єкти підвищеної небезпеки» № 2245 - ІІІ від 18.01.2001 р. [7]; Закону України «Про перевезення небезпечних вантажів» № 1644 - ІІІ від 06.04.2000 р. в редакції від 28.12.2015 р. [8];

- Державних санітарних правил ДСП 8.8.1.2.001-98 «Транспортування, зберігання та застосування пестицидів у народному господарстві» [9].

Інших документів, які б діяли в межах внутрішньої сфери господарювання в країні не існує, тому фумігації ні підприємства спираються на міжнародні нормативи і стандарти.

Як правило, такі підприємства діють за застарілими схемами роботи, використовуючи небезпечні для людини і довкілля хімічні препарати на основі фосфіну. В зв'язку з цим було розроблено проект функціонування екологічно небезпечного підприємства із заміною використання фуміганту на основі фосфіну на більш екологічно небезпечний, такий як вуглекислота. Практичну реалізацію нового виду фумігації та методики оцінки відповідності еколого-економічної безпеки інтересам різних суб'єктів ринку доведено на основі закордонного досвіду, експертній оцінці та проведеній оцінки відповідності еколого-економічної послуги інтересам конкретного суб'єкта, в якості яких обрано п'ять з різними видами господарювання.

Для розрахунку ефективності впровадження нового виду фумігації було використано програмне забезпечення Project Expert. В програму внесено наступні данні: прогнозований план збуту, прямі витрати на проведення фумігації, план з вдосконалення управлінського персоналу, план з удосконалення виробничого персоналу та інші необхідні умови. Індекс прибутковості (profitability index, PI) показує відносну прибутковість проекту або дисконтовану вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одиницю вкладень. При наших розрахунках індекс прибутковості складає 69, 28. У цьому випадку критерій ухвалення рішення аналогічний рішення, заснованому на NPV, тобто $PI > 0$. Точка беззбитковості дорівнює 11 488,32 м³. Це означає, що підприємству слід надати таку кількість послуг, яка дорівнюватиме зазначеному обсягу, усі продажі вище зазначеного показника будуть приносити прибуток. Приблизний термін окупності складає 7 місяців. Розрахунок економічної ефективності проекту для п'яти видів господарювання свідчить про низький рівень очікуваних витрат та високий рівень імовірних прибутків, що дозволяє прийняти рішення про доцільність

впровадження проекту.

Для перевірки перспективності дії проекту проведено середньостроковий прогноз, який свідчить, що при впровадженні нового виду фумігації прогнозний показник зростатиме та матиме позитивні тенденції, оскільки фумігація вуглекислим газом в нашій країні ще не застосовувалась, то можна припустити, що чистий прибуток підприємства буде зростати по більш оптимістичному прогнозу, тобто по верхній границі інтервалу.

Таким чином, запровадження нового виду фумігації у сфері надання послуг сприятиме забезпеченню еколого-економічної безпеки не лише суб'єкта господарювання-виробника, а й зростанню безпеки в цілому, спрямовуючи покращення соціальній, екологічній та економічній складових господарювання.

Література

1. Про затвердження переліку видів діяльності та об'єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку: постанова Кабінету Міністрів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/808-2013-%D0%BF>.

2. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з проведення знезараження підкарантинних матеріалів та об'єктів, які переміщуються через державний кордон України та карантинні зони: Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1597-04>.

3. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про морське перевезення вантажів 1978 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_391.

4. Consolidated Text of the 1974 SOLAS Convention [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sur.ru/upload/legislation/Solas_74_file_5_37_4078.pdf.

5. Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення: закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4004-12>.

6. Про охорону праці: закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>.

7. Про об'єкти підвищеної небезпеки: закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2245-14>.

8. Про перевезення небезпечних вантажів: закон України

[Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1644-14>.

9. Транспортування, зберігання та застосування пестицидів у народному господарстві. Державні санітарні правила ДСП 8.8.1.2.001-98 [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://mozdocs.kiev.ua/view.php?id=4151>.

Горобець Т. А., аспірантка
кафедра бізнес-адміністрування і корпоративної безпеки
Міжнародний гуманітарний університет, Одеса, Україна

Управління ефективністю діяльності підприємств малого та середнього бізнесу

Досвід Польщі та інших розвинених країн демонструє важливість сектору малого та середнього бізнесу для стабільного розвитку економіки. Втім, за жорсткої міжнародної конкуренції існування та розвиток цього сектору можливі лише за умов забезпечення ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу (ПМСБ). Саме на забезпечення сталого зростання ефективності і спрямований підхід бізнес-менеджменту, що виник наприкінці минулого століття – управління ефективністю. Але для застосування методів та інструментів управління ефективністю в діяльності ПМСБ необхідно уточнити певні теоретичні аспекти, що враховують особливості функціонування та управління ПМСБ, що впливають на управління ефективністю їх діяльності.

Задля уточнення теоретичних положень управління ефективністю стосовно ПМСБ нами було визначено сутність поняття управління ефективністю діяльності підприємства, виділено основні підходи до управління ефективністю та встановлено ключові характеристики ПМСБ, що впливають на управління ефективністю їх діяльності.

Проведене дослідження дозволило виділити основні підходи до управління ефективністю діяльності підприємства, а саме: трудовий, вимірювальний, оперативний, стратегічний, вартісно-орієнтований та системний (інтегрований). Системний (інтегрований) підхід визначено найбільш прийнятним для управління ефективністю діяльності підприємства задля забезпечення сталого зростання його ефективності. Втім і він потребує певної уточнення та розвитку для ефективного використання у діяльності ПМСБ.

Нами встановлено, що існуючі визначення управління ефективністю діяльності підприємства нажаль не враховують розмір підприємства та масштабу його діяльності. Проте, управління ефективністю в контексті ПМСБ вимагає більш глибокого розуміння характеристик таких підприємств. Тому ми дослідили та виділили вісім взаємопов'язаних основних характеристик, що впливають на управління ефективністю саме ПМСБ (рис. 1): короткострокові пріоритети, внутрішня операційна спрямованість та відсутність зовнішньої орієнтації, мовчазне знання, гнучкість, слабкі управлінські навички, підприємницька орієнтація, командно-контрольна культура управління.



Рис. 1. Ключові характеристики підприємств малого та середнього бізнесу, що впливають на управління ефективністю їх діяльності

З одного боку, виділені характеристики спрощують систему управління ефективністю, завдяки гнучкості та концентрації менеджменту і центрів прийняття рішень в одній особі або невеликій

групі людей (власник, підприємець, менеджер). З іншого боку, вони ускладнюють цю систему через обмеженість ресурсів, пріоритетів, культури, спрямованості, орієнтації бізнесу, а також слабких управлінських навичок менеджерів ПМСБ. Все це вимагає формування особливого механізму управління ефективністю діяльності ПМСБ, який має суттєво відрізнятись від аналогічних механізмів для великого бізнесу.

Догадайло Я., к. е. н.

Федотова І., к. е. н.

Скрипник Н., к. пед. н.

Харківський національний автомобільно-дорожній
університет, Україна

Оцінка економічної результативності при забезпеченні результативного підходу до управління підприємством

В сучасних умовах багато українських підприємств опинилися в складному стані. Тому гострою проблемою сьогодні є вивчення основ успішного функціонування підприємств всіх форм власності в умовах ринку.

Результати дослідження досвіду функціонування успішних підприємств в умовах ринку свідчать, що для досягнення успіху необхідно реалізувати гнучку систему управління результатами, яка б адекватно реагувала на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Цей підхід спрямований на управління полем результатів і є результативним, порівняльний аналіз дієвого та результативного підходів до управління підприємством наданий в роботі [1]. Виходячи з особливостей результативного підходу до управління підприємством та аналізу понад тридцяти п'яти літературних джерел [2-6, інші], що присвячені впровадженню контролінгу на підприємстві, автори вважають доцільним використовувати впровадження контролінгу в якості передумови реалізації результативного підходу до управління підприємством. Саме контролінг забезпечує виживання підприємства в умовах ринку, оскільки він надає можливість робити сьогодні те, про що інші завтра будуть тільки думати. Для його успішної реалізації було уточнено теоретичні основи впровадження контролінгу на підприємстві: його принципи, функції та сутність [7], але не було розглянуто види контролінгу. Контролінг містить у собі два головних аспекти: стратегічний і оперативний [2-6]. На підставі

ретельного аналізу понад тридцять п'ять літературних джерел, що присвячені контролінгу та впровадженню результативного підходу до управління в підприємстві [2-6], авторами був здійснений порівняльний аналіз стратегічного та оперативного контролінгу, на підставі якого було виявлено що об'єктом контролю в оперативному контролінгу є економічна результативність діяльності, а в стратегічному – результативність діяльності. Під оперативним контролінгом розуміється підсистема управління підприємством, що координує виконання функцій інформаційного забезпечення, обліково-контрольну, аналітичну, планування та мотивації на комплексну реалізацію специфічних функцій: коментуючої та розвитку, які забезпечують управління процесом досягнення оперативних цілей підприємства і орієнтацію на забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при порівнянні виручки від реалізації та витрат. Основними елементами оперативного контролінгу є оперативне планування, контроль (моніторинг) та аналіз оперативної діяльності, бюджетування. Згідно процесу забезпечення ЕР діяльності підприємства [1] та виходячи з основних ознак оперативного контролінгу аналіз та оцінку економічної результативності діяльності підприємства можна розглядати як інструмент інформаційного забезпечення оперативного контролінгу в підприємстві. Таким чином виявлено, що аналіз та оцінка економічної результативності є інструментом інформаційного забезпечення оперативного контролінгу в підприємстві та відповідно результативного підходу до управління підприємством.

Оцінку економічної результативності підприємства пропонується здійснювати в десять етапів: формування ознакового простору ефективності розвитку підприємства; формування ознакового простору положення підприємства на ринку; формування ознакового простору дієвості функціонування підприємства; кількісна оцінка ефективності розвитку підприємства; кількісна оцінка положення на ринку; кількісна оцінка дієвості функціонування; інтегральна оцінка економічної результативності діяльності підприємства; визначення зон успіху виконання поставлених цілей; вибір пріоритетного напрямку діяльності з урахуванням чинників, як внутрішнього так і зовнішнього середовища та перспективна оцінка економічної результативності. Даний підхід відрізняється від існуючого [1] тим, що враховує вибір пріоритетного напрямку діяльності підприємства з урахуванням чинників, як внутрішнього так і зовнішнього середовища, окрім того здійснюється перспективна оцінка економічної результативності, яка дозволяє характеризувати правильність поставлених цілей у перспективі. Для виявлення слабких боків процесу забезпечення економічної

результативності та виявлення причин відхилення від процесу досягнення поставлених цілей необхідно вміти об'єктивно аналізувати економічну результативність діяльності підприємства. Аналіз ЕР пропонується проводити в наступній послідовності: 1.Вибір методу вимірювання (аналізу) ЕР підприємства. 2.Обґрунтування та вибір кількісних показників, що характеризують всі боки діяльності підприємства. 3.Формування ознакового простору критерію ефективності розвитку. 4.Формування ознакового простору критерію дієвості. 5.Формування ознакового простору критерію положення на ринку. 6.Аналіз ефективності розвитку. 7.Аналіз критерію дієвості. 8.Аналіз положення на ринку. 9.Оцінка критерію ефективності розвитку з урахування пріоритетності критеріїв економічної результативності першого рівня. 10. Оцінка критерію дієвості з урахування пріоритетності критеріїв економічної результативності першого рівня. 11. Оцінка критерію положення на ринку з урахування пріоритетності критеріїв економічної результативності першого рівня. 12.Розрахунок інтегрального показника ЕР з урахуванням пріоритетності її критеріїв другого рівня. 13.Виявлення слабких боків забезпечення ЕР.

Для практичної реалізації запропонованих підходів необхідно мати науково-обґрунтоване інформаційне забезпечення аналізу та оцінки ЕР діяльності підприємства, що відповідає основним ознакам оперативного контролінгу. Існуюче інформаційне забезпечення аналізу та оцінки ЕР діяльності підприємства [1] не повністю відповідає цим ознакам, тому потребує доопрацювання.

Література

1. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догадайло. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 144 с.
2. Ананькина Е.А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Даниловичин. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 401 с.
3. Манн Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 201 с.
4. Петренко С. Н. Контроллинг: учеб.пособ. / С. Н. Петренко. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 341 с.
5. Рибак О.В. Формування механізму контролінгу в управлінні результативною діяльністю підприємства: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.В. Рибак. – Хмельницький, 2014.– 248 с.

6. Хан Д. ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг; [пер. с немец. Л.Г. Головач, М.Л. Лукашевич и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.

7. Догадайло Я.В. Теоретичні основи формування контролінгу в підприємстві / Я.В. Догадайло // Наука и инновации в современном мире: менеджмент и юриспруденция: монография / [Мироненко Е.В., Олексин Ю.П., Орлов Н.М. и др.]. – Одесса: Купrienko СВ, 2017. – С. 93-105.

Зубко Т. Л., к. е. н., доцент

Касьянова А. О., к. е. н., доцент

кафедра економіки та фінансів підприємства

Київський національний

торгівельно-економічний університет, Україна

Методи аналізу та оцінки фінансової безпеки підприємства

Сучасні умови діяльності підприємств не можуть гарантувати фінансової безпеки суб'єктам господарювання, що робить оцінку фінансової безпеки підприємства важливим та майже щоденним завданням, зважаючи на значний вплив фінансової безпеки підприємства на ефективність його діяльності. Проте, на сьогоднішній день виникає проблема, пов'язана із складністю проведення адекватної процедури оцінки фінансової безпеки, оскільки відсутній єдиний метод такої оцінки.

У теорії та практиці існує низка методів, за допомогою яких здійснюється оцінка рівня фінансової безпеки. Для того, щоб оцінити переваги та недоліки кожного з основних методів, доречно зробити класифікацію, проаналізувавши роботи фахівців цієї сфери.

Так, І.О. Бланк [2] пропонує здійснювати аналіз фінансової безпеки підприємства, застосовувавши методи горизонтального аналізу, вертикального аналізу, порівняльного аналізу, аналізу фінансових коефіцієнтів та інтегрального фінансового аналізу, що включають систему інтегрального аналізу по моделі Дюпона, систему SWOT-аналізу фінансової безпеки, об'єктноорієнтовану систему інтегрального фінансового аналізу та портфельний аналіз.

Т.Б. Кузенко [4] застосовує такі підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства як: індикаторний, який включає, на думку авторів, методи інтегральної оцінки фінансової безпеки на основі аналізу можливості банкрутства та метод балів; за критерієм мінімізації сукупного збитку, що наноситься безпеці; ресурсно-

функціональний підхід, що здійснюється за складовими фінансової безпеки; за критерієм достатності обігових коштів для здійснення господарської діяльності.

В.В. Орлова [5] у своїх дослідженнях виділяє дві основні групи методів оцінки й аналізу фінансової безпеки підприємства: методи і моделі безпосередньої оцінки фінансової безпеки та методи аналізу фінансової безпеки на основі оцінки схильності підприємства до банкрутства.

К.С. Горячева [3] виділила наступні підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства: індикаторний, ресурсно-функціональний, підхід на основі використання критерію «мінімум сукупного збитку, що наноситься безпеці», підхід, що ґрунтується на оцінці достатності оборотних коштів, а також підхід на основі оцінки загального стану фінансової безпеки підприємства.

Г.О. Портнова та В.М. Антоненко [6] розглядають лише два методи оцінки фінансової безпеки: індикаторний та ранговий.

О.Ю. Амосов [1] виділяє три підходи до оцінки рівня фінансової безпеки, а саме: індикаторний, програмно-цільовий та ресурсно-функціональний.

На основі дослідженої літератури, присвяченої питанням оцінки фінансової безпеки, можна згрупувати методи оцінки стану фінансової безпеки підприємств наступним чином:

- методи інтегральної оцінки фінансової безпеки (скоринговий метод оцінки за показниками фінансового стану, програмно-цільовий метод, ресурсно-функціональний метод);
- методи оцінки на основі аналізу можливості банкрутства (вітчизняні моделі Матвійчука, Терещенка і метод Саблука, зарубіжні моделі Бівера, Депаляна, Альтмана);
- індикаторні методи (за критерієм мінімізації сукупного збитку, за критерієм достатності обігових коштів, за критерієм вартості підприємства).

Перевагою методів інтегральної оцінки є те, що спрощується процедура оцінки і є змога комплексно оцінити рівень фінансової безпеки підприємства, яка залежить від багатьох складових, а недоліком є певна суб'єктивність при використанні вагових коефіцієнтів чи бальної оцінки.

Перевагами застосування моделей визначення можливості настання банкрутства вітчизняних авторів можна вважати: врахування великої кількості показників економічної діяльності підприємства, високу достовірність прогнозу, зручність у застосуванні, адаптованість

до вітчизняних статистичних даних, врахування галузевих особливостей підприємства, шляхом використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності. До недоліків можна віднести відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану.

У зарубіжних країнах для оцінки ризику банкрутства і кредитоспроможності підприємств широко використовуються багатофакторні моделі відомих західних економістів: Альтмана, Бівера, Депаляна, Спрінгейта, Таффлера та інших. Проте, тестування українських підприємств за даними моделями показало, що вони не повною мірою підходять для оцінки ризику банкрутства через різні методики відображення інфляційних факторів, різну структуру капіталу а також суттєві відмінності у законодавчій базі.

Перевагою індикаторних методів є простота застосування, а також те, що з'являється можливість швидко відстежити негативні тенденції. Проте, є й значні недоліки: використання цих методів суттєво залежить від визначення порогових показників, значення яких можуть варіюватись залежно від стану зовнішнього середовища, на яке підприємство не може вплинути. Також, дуже важко визначити порогові рівні для підприємств, оскільки вони є різними для підприємств різних галузей.

Отже, усі існуючі підходи до оцінки фінансової безпеки, поряд із сильними сторонами, мають низку недоліків. Дані недоліки пов'язані із обмеженим набором показників, що використовуються для оцінки, з неадаптованістю до вітчизняних умов ведення діяльності, можуть бути складними в розрахунку та інтерпретації, а також можуть давати суперечливі один одному результати. Задля найбільш достовірного результату оцінки, слід використовувати різні методи в комплексі, що оцінять стан підприємства з різних сторін та нададуть більш повну інформацію щодо стану фінансової безпеки підприємства.

Література

1. Амосов О.Ю. Формування системи оцінки фінансової безпеки підприємства / О. Ю. Амосов // Економіка підприємства. – 2012. – №1. – С. 8-13.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / К.С. Горячева; Київський національний університет технологій та дизайну. – К., 2006. – С. 82-89.
4. Кузенко Т.Б. Фінансова безпека підприємств / Т.Б. Кузенко,

Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко. – Харків: ХНЕУ, 2010. – 139 с.

5. Орлова В.В. Моделювання механізмів управління фінансовою безпекою підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.11 / В.В. Орлова; Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2008. – С. 41-51.

6. Портнова Г.О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 345–355.

Кузнєцов В. В., аспірант
Горбаньов І. М., к. ю. н., с. н. с., доцент
професор кафедри криміналістики, судової медицини та психіатрії
Одеський державний університет внутрішніх справ, Україна

Баланс ефективності та справедливості у діяльності національних та європейських органів правопорядку (на прикладі органів досудового розслідування)

Загальновідомо, що одним з пороків суспільства є злочинність – відносно масове, історично мінливе, соціальне і кримінально-правове явище, що являє собою цілісну сукупність всіх злочинів, вчинених на певній території за відповідний період часу [1]. Усі країни відрізняються територією; ступенем розвитку суспільства; економічними показниками; науковим, технічним та культурним рівнем; історичними та соціальними передумовами, які впливають на стан, структуру, характер, рівень, динаміку злочинності. Однак, у кожній державі для протидії кримінальним проявам функціонує система органів правопорядку. Основним та найчисленнішим органом правопорядку в Україні є Національна поліція – «центральный орган виконавчої влади, який служить суспільству шляхом забезпечення охорони прав і свобод людини, протидії злочинності, підтримання публічної безпеки і порядку» [2]. Аналогічні органи правопорядку з подібними функціями мають і країни Європейського Союзу (далі – ЄС). Реалізація принципів ефективності та справедливості у діяльності національних та європейських органів правопорядку дещо відрізняється.

У ході реформування системи Міністерства внутрішніх справ України було прийнято рішення про перехід до нової системи

критеріїв оцінки діяльності Національної поліції України (від кількісно-статистичних показників до комплексної системи кількісно-якісних критеріїв) [3; 4], з одночасним унеможливленням приховування кримінально-караних діянь від реєстрації та подальшого розслідування. Так, відповідно до ст. 214 Кримінального процесуального кодексу України, слідчий, прокурор невідкладно ... зобов'язаний внести відповідні відомості до Єдиного реєстру досудових розслідувань, розпочати розслідування [5]. Наведена норма повністю відповідає принципам європейського законодавства і міститься у нормативно-правових актах країн-учасниць Європейського Союзу, наприклад, ст. 169 Кримінально-процесуального кодексу Литовської Республіки [6]. Така законодавча конструкція унеможливила приховування злочинів від реєстрації та зобов'язує проводити розслідування усіх зареєстрованих кримінальних подій без винятку - що позитивно оцінюється громадськістю та міжнародними спостерігачами. Вказане є проявом справедливості – категорично-безумовним моральним обов'язком влади та принципом адекватності суспільних зусиль, спрямованих на відновлення священної рівноваги права, порушеної внаслідок злочинної діяльності чи бездіяльності [7]. Однак, при обмеженому людському ресурсі в органах досудового розслідування Національної поліції України це створило накоплення матеріалів кримінальних проваджень і надмірного навантаження на слідчих. У теперішній час пересічний слідчий у середньому одночасно проводить досудове розслідування кількох сотень кримінальних правопорушень. Це призводить до неефективного, поверхневого, формального відношення співробітників органів правопорядку до функціональних обов'язків та збільшує імовірність можливих фатальних, для учасників кримінально-правових правовідносин, помилок.

Вказана ситуація утворилася через низку факторів. По-перше, на сьогодні вартість викраденого майна, з урахуванням якої діяння кваліфікується як злочин, становить 5,8 доларів США, тоді як у 2006 – 104 долари США, 2008 – 179,7 доларів США. 2014 – 15,2 долари США. Зважаючи на те, що ціни майже на всі види товарів, які реалізуються в Україні здебільшого формуються в еквіваленті до долара США, а вказана сума збитків фактично у 18 разів менша від показника 2006 року та в 31 раз – 2008 року, можливо зробити висновок, що відповідальність за майнові злочини настає за значно менш тяжкі кримінальні правопорушення, ніж у попередні десять років. І звісно, значна кількість правопорушень, які можна було віднести до дрібних, і притягнути осіб, що їх вчинили, до адміністративної відповідальності,

отримали статус кримінальних. Відбулося штучне обтяження кваліфікації низки протиправних діянь. Наведене стосується злочинів майнового характеру, які становлять 67% від загальної кількості зареєстрованих, тому криміналізація цих діянь суттєво впливає на рівень злочинності [8]. По-друге, низка хибних управлінських рішень призвела до неправильної оцінки ситуації за кількісно-якісними показниками, що вплинуло на штатні розклади слідчих підрозділів Національної поліції України. Описану ситуацію, у масштабах країни, намагається покращити особовий склад слідчих підрозділів за рахунок неоплачуваних понаднормових годин, для підвищення ефективності протидії злочинності.

Як бачимо, у балансі ефективність-справедливість у діяльності національних органів досудового розслідування маємо зсув у бік справедливості за рахунок ефективності.

Організація функціонування органів досудового розслідування Литовської Республіки дещо відрізняється. Розуміння поняття «злочину» та структура злочинності є аналогічними українським. Однак, підходи до розкриття та розслідування виключно прагматичні. Так, майнові злочини з сумою шкоди приблизно до 1000 євро активно не розслідуються. За виключенням, коли особу застали під час вчинення злочину чи на момент огляду місця події є неспростовні докази причетності певної особи до вчинення злочину. У інших випадках злочин реєструється, але не розслідується. Такий підхід вивільнює час для розслідування слідчими інших більш суспільно небезпечних видів злочинів. Вважається, що погодинна оплата праці поліцейських не повинна витрачатися на дрібні правопорушення.

За загальними вимогами ЄС у країнах-учасниках повинен бути достатньо розвинутий ринок індивідуального страхування майна для покриття шкоди страхувальникам від пошкодження чи втрати майна, у тому числі і внаслідок злочину. Така вимога реалізована у Литві і страховики повністю покривають шкоду внаслідок злочину.

Аналізуючи підходи до організації діяльності органів досудового розслідування Литовської Республіки можна вказати, що баланс між ефективністю та справедливістю також відсутній. Завдяки вибіркового розслідуванню злочинів, з одного боку – вивільнюється час слідчих для більш суспільно небезпечних їх видів, а також зникає необхідність безоплатної понаднормової праці; з іншого – не приділяється достатня увага дрібним майновим злочинам, де права потерпілих не захищаються, а злочинці відчують безкарність через уникнення відповідальності. Тобто, ефективність роботи у певних напрямках слідства Литви є вищою за рахунок справедливості.

Підсумовуючи все сказане, відзначимо, що попри дещо різні підходи до організації діяльності національних та європейських органів правопорядку, без перегляду обмежень щодо бюджетних та людських ресурсів (кількість поліцейських на тисячу населення в певному регіоні), досягнути балансу ефективності та справедливості вкрай важко.

Література

1. Злочинність. *Вікіпедія*: веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Злочинність> (дата звернення 27.06.2018).
2. Про Національну поліцію від 2 липня 2015 року № 580-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 40-41. ст.379.
3. Стратегія розвитку системи Міністерства внутрішніх справ України до 2020 року. *Офіційний сайт Національної поліції*: веб-сайт. URL: http://mvs.gov.ua/ua/pages/strategiya_2020.htm (дата звернення 27.06.2018).
4. Концепція першочергових заходів реформування системи Міністерства внутрішніх справ. *Національна громадська платформа «Реформуємо МВС: прозорість та відповідальність»*: веб-сайт. URL: <http://police-reform.org/library/rozporyadzhennya-kmu-v-d-22.10.2014-1118-r-schodo-pitannya-reform> (дата звернення 27.06.2018).
5. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 13.04.2012 № 4651-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 9-10. № 11-12. № 13. ст.88.
6. Кримінально-процесуальний кодекс Литовської Республіки від 14 березня 2002 року № IX-785. *Сейм Литовської Республіки*: веб-сайт. URL: <https://www.e-tar.lt/portal/ru/legalAct/TAR.EC588C321777> (дата звернення 27.06.2018).
7. Справедливість. *Вікіпедія*: веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Справедливість> (дата звернення 27.06.2018).
8. Звіт про діяльність Національної поліції України за 2017 рік (інфографіка). *Офіційний сайт Національної поліції*: веб-сайт. URL: https://www.slideshare.net/Police_Ukraine/12-2017-86017535 (дата звернення 27.06.2018).

Монаснко А. О., д. ю. н., професор, гол. наук. співр.
Ілляшенко В. А., д. е. н., професор, гол. наук. співр.
Інститут законодавства Верховної Ради України, Київ, Україна
Ілляшенко А. Х., д. е. н., професор
кафедра публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Україна
Мартинюк О. А., к. е. н., доцент
кафедра менеджменту
Міжнародний гуманітарний університет, Одеса, Україна

Оцінка ефективності використання бюджетних видатків в Україні

Видатки забезпечують фінансову підтримку різних сфер національної економіки, характеризують її структуру. Від своєчасності прийняття рішень щодо розподілу та використання бюджетних коштів залежить збалансованість всієї фінансової системи України. Однак як переконує практика економіка України зазнає значних втрат внаслідок обмеженості та нерационального використання бюджетних ресурсів. Недосконалість організації бюджетного процесу та відсутність критеріїв результативності використання бюджетних ресурсів призводить до невизначеності у визначенні пріоритетних напрямів їх спрямування, що впливає на соціально-економічний розвиток України.

Видатки бюджету відображають соціальну та економічну політику держави. Через них, як і через бюджет у цілому, держава бере участь у розподільчих процесах, встановлюючи певні пропорції у розподілі [1] бюджетних коштів, спрямовуючи їх у різних напрямках (таких, як піднесення добробуту населення, розвиток основних галузей економіки та інфраструктури виробництва, реалізація комплексних економічних програм, обслуговування державного боргу, національна оборона, державне управління та міжнародні відносини), забезпечуючи тим самим досягнення сталого соціально-економічного розвитку суспільства і підвищуючи загальний рівень добробуту громадян.

Згідно із законодавчим підходом, видатки бюджету систематизують за бюджетною класифікацією, під якою розуміють групування доходів, видатків і фінансування бюджету за ознаками економічної сутності, функціональної діяльності, організаційного устрою тощо відповідно до чинного законодавства України та міжнародних стандартів [2].

Сьогодні, згідно з Бюджетним кодексом України, розрізняють такі класифікації видатків [2]: відомчу, економічну, функціональну і програмну (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі). Застосування цього методу передбачає оцінку ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу.

Аналіз державного бюджету України протягом 2011–2017 рр. дозволяє скласти загальні уявлення про розподіл видатків бюджету між головними розпорядниками. Укрупнену відомчу класифікацію видатків державного бюджету України відображена на рис. 1.

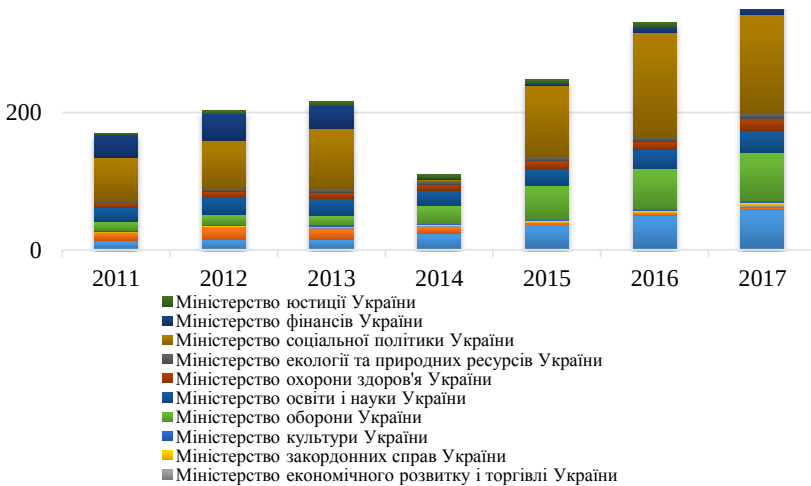


Рис. 1. Укрупнена відомча класифікація видатків державного бюджету України за 2011–2017 рр., млрд. грн. *

* Розраховано авторами на основі даних
Державної казначейської служби України [3]

Як засвідчують дані рис. 1., у 2017 р. найбільший обсяг бюджетних коштів було виділено:

- Міністерству внутрішніх справ України – 58,8 млрд. грн. (середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 128,4 %);
- Міністерству оборони України – 68,9 млрд. грн. (середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 137,66 %);
- Міністерству освіти і науки України – 32,7 млрд. грн. (середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 109,23 %);
- Міністерству охорони здоров'я України – 16,8 млрд. грн.

(середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 115,21 %);

– Міністерству соціальної політики України – 144 млрд. грн.
(середній темп зростання протягом 2012–2017 рр. сягав 116,34 %).

За наведеними даними, розрахованими на основі фінансової звітності Державної казначейської служби України, визначити рівень виконання тієї чи іншої бюджетної програми надзвичайно важко. Це пов'язано з тим, що назви бюджетних програм відображаються тільки в матеріалах головних розпорядників бюджетних коштів, а додатки до відповідного закону містять лише класифікаційні програмні коди за певними відомствами та суб'єктами бюджетного процесу.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456. VI. – К.: Атіка, 2010. – 128 с.

2. Василик О., Павлюк К. Державні фінанси України: підруч. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.

3. Офіційний веб-сайт. Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index_

Скриньковський Р. М., к. е. н.,
доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій,
Львівський університет бізнесу та права, Львів, Україна

Процюк Т. Б., к. е. н., доцент,
завідувач Центру підвищення кваліфікації працівників державних
органів та міжнародного співробітництва,
Академія фінансового моніторингу, Київ, Україна

Технологія оцінки результативності діяльності підприємства

Сучасна практика ведення бізнесу в Україні вимагає якісно нових підходів до вивчення діяльності підприємств та оцінки результатів їх роботи з урахуванням окремих проблемних аспектів у сфері визначення прогресивності економічних змін, продуктивності праці, інноваційності розвитку, ефективності використання ресурсів тощо [1-3].

В цьому контексті на особливу увагу заслуговують результати дослідження О. Г. Мельник [3, с. 260–261], на основі яких можна стверджувати, що розвиток підприємства як категорію (поняття)

можна розглядати з декількох позицій, а саме: 1) розвиток як результат; 2) розвиток як процес; 3) розвиток як динаміка; 4) розвиток як закономірність; 4) розвиток як властивість.

Водночас у праці [2] зазначено, що Е. Мосенг та П. Бредап (1993 р.) запропонували модель визначення результативності економічних процесів на підприємстві (за трьома вимірами: ефективність, економічність, гнучкість), згідно якої основними методичними інструментами забезпечення результативності є: 1) самоаудит організації; 2) фундаментальна (поглиблена) діагностика діяльності, самооцінка та впровадження її результатів; 3) бенчмаркінг [2, с. 170]. Тут, на нашу думку, тривимірну модель визначення результативності бізнес-процесів на підприємстві доцільно доповнити такими складовими, як надійність, безпечність та якість.

Поряд з тим з'ясовано, що обґрунтування рівня успішного управління підприємством можливе на основі використання різних наборів показників оцінювання результативності (спрямованих на забезпечення стратегічних та оперативних завдань ведення бізнесу), де результативність діяльності (рівень корисності отриманих наслідків або міра відповідності отриманого вектору ефектів до бажаного результату функціонування системи) є функцією руху (зміни) від досягнутого на певний момент результату, оціненого через отримані протягом цього ж періоду часу ефекти та коефіцієнти цільової спрямованості – формула (1):

$$|R| = \begin{cases} f(R^+) = \sum_{i=1}^n t_i \times E_i^+ \times p_i, & \text{при } E_i > 0 \\ f(R^-) = \sum_{j=1}^m t_j \times E_j^- \times p_j, & \text{при } E_j < 0 \\ f(R^0) = \sum_{e=1}^k t_e \times E_e^0 \times p_e, & \text{при } E_e = 0 \\ 1 = \sum_{i=1}^n t_i + \sum_{j=1}^m t_j + \sum_{e=1}^k t_e, & \text{при } t_i \geq 0, t_j \geq 0, t_e \geq 0 \end{cases}, \quad \sum_{i=1}^{n+m+k} p_i = 1 \quad (1)$$

де R – результат діяльності; E_i^+ та E_j^- – позитивні та негативні господарські ефекти; E_e^0 – невизначені господарські ефекти, тобто реалізація господарських ризиків (врахованих і неврахованих); t_i , t_j та t_e – коефіцієнти цільової спрямованості; p_i – ймовірність реалізації певного типу господарського ефекту [4, с. 23].

Як свідчать результати досліджень [4; 5], в практиці аналітичної роботи економічними службами традиційно використовуються такі показники результативності діяльності підприємства в системі “інформація – ресурс – час”, як фінансові результати діяльності, показники ефективності та соціальні показники (бізнес-параметри).

Література

1. Жучкова Г. А. Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти її визначення / Г. А. Жучкова // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_73.
2. Олексюк О. І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства / О. І. Олексюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – Том 2, № 22. – С. 169–173.
3. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О. Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
4. Олексюк О. І. Результативність діяльності підприємств як основа формування їх інвестиційної привабливості / О. І. Олексюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 3. – С. 21–26.
5. Харченко С. В. Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства / С. В. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 141–149.

Смирнов Є. В., к. е. н., доцент
кафедра економіки та підприємництва
Смирнов Є. Є., магістр міжнародної економіки
Київський національний економічний
університет ім. В. Гетьмана, Україна

Еволюція концепції та сучасна модель ефективності енергоспоживання в Україні

Поступове збільшення частки відновлювальної енергетики в загальному паливно-енергетичному балансі світу призводить до перманентної політики вдосконалення концепції ефективності використання та споживання, а також зберігання енергетичних викопних ресурсів, поліпшення стану навколишнього середовища за рахунок зниження шкідливих викидів в атмосферу та в водойми внаслідок зменшення кількості вироблених відходів. В зв'язку з цим підтримка розвитку таких відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) щодалі стає важливим завданням для всього людства.

Еволюція та історія споживання енергії в Україні пройшла

декілька стадій, що в кінцевому рахунку є питанням свідомості кінцевого споживача. Перша стадія – коли отримання тепла та енергії базувалося, перш за все, на збиранні деревини, паливних матеріалів та подальшому опалюванні приміщень і будов (одночасно використовуючи вогонь для приготування їжі та прання) – характеризувалася високим рівнем енергозбереження з-за його постійного дефіциту, але низьким рівнем ефективності (низький ККД за рахунок нестачі технологій вироблення, використання, передачі та збереження енергії). З часом людство отримало багато альтернативних можливостей з отриманням енергії з природних копалин (вугілля, сира нафта та продукти її переробки, атомна енергія). До останнього часу вважалося, що природні ресурси є частково відновлювальними або навіть невичерпними. Тому дешева енергія в 70-х роках XX сторіччя призвела до того, що споживачі неефективно використовували теплову та електричну енергію. Тобто питання ефективності набуло розвитку, залишивши збереження енергії на другому плані. Ефективність споживання цього етапу була наднизька, особливо в промисловому секторі, який знаходячись у власності держави, був постійно дотований і заздалегідь збитковим. Третя стадія, яка характеризує сучасний стан справ в енергетичній сфері, може бути ідентифікована як інноваційний етап, який передбачає не тільки ощадливе використання енергетичних ресурсів (внаслідок їх обмеженості, а також поступового постійного подорожчання), але й поліпшення ефективності споживання електричної та теплової енергії як результат впровадження новітніх технологій в життя людства. Причому ефективність енергоспоживання відбувається в двох напрямках: на рівні промисловості та галузей економіки та на рівні домогосподарств та приватних споживачів.

Статистика свідчить про те, що в 100 умовних одиницях виробленого валового національного продукту в Україні енергетична складова становить 40%, в Китаї – 14%, а в Німеччині – 4%. Це говорить нам про дві основні речі. По-перше, більш розвинуті країни приділяють питанню енергоефективності одне з пріоритетних місць, надаючи йому ключове та визначальне місце в своїх національних стратегічних програмах розвитку (наприклад в рамках стратегії «Європа 2020» Унії Європейської) [2]. По-друге, наявність і використання цими країнами можливостей з альтернативного продукування енергії з ВДЕ, таких як: вітер, сонце, вода, геотермальні або біомаси (а для особливо інноваційних лідерів на часі вже питання видобування та переробки сланцевого газу).

Завдячити подальшому генезису та глобальному вдосконаленню

ефективності енергоспоживання Україна має появленню альтернативних джерел вироблення енергії. Для нашої країни це одномоментно вирішує три важливі стратегічні питання [1]:

1. Питання енергонезалежності та національної безпеки (зниження залежності від монопольних поставок газу та нафти з Росії, подальша диверсифікація незалежних постачальників на умовах справедливої світової ціни)

2. Зниження шкідливого впливу органічних та неорганічних викидів на навколишнє природне середовище.

3. Підвищення загальнонаціонального рівня конкурентоспроможності як на рівні загальнодержавного споживання енергії (зменшення енергетичної складової в структурі ВВП), так і на рівні кінцевого приватного споживача, що дасть змогу скерувати вивільнені кошти в пріоритетні та більш перспективні напрямки розвитку економіки.

За статистикою, Україна вже зараз активно втілює в життя прийняту за основу Енергетичну стратегію на період до 2030 року [1]. Проміжні досягнення: за півроку в Україні було збудовано та введено в експлуатацію більше сонячних електростанцій ніж за весь 2017 рік, і на сьогодні сумарна потужність всіх СЕС становить 250 МВт (можна порівняти з потужністю електростанції середнього обласного центру України). Не відстає і напрямок видобутку енергії з біомаси. З 2018 року в Україні був прийнятий закон про роздільне збирання сміття. Це перший крок в напрямку газозаміщення, який ми імпортуємо переважно з Росії. Виробляючи енергію зі сміття, Україна може зекономити до 1 млрд м³ газу на рік, а також одночасно вирішити проблему сміттєзвалищ. За розрахунками Держенергоефективності, з 10 млн тон сміття, що потрапляє на полігони, можна виробляти 3,5 млн Гкал теплової енергії і 1,2 млрд кВт/год електроенергії на рік. В результаті потенціал заміщення газу становить до 1 млрд м³ щорічно. Виробництво та постачання електроенергії також виходить на нові горизонти внаслідок запровадження політики тарифоутворення на засадах RAB-регулювання, що дозволить закумулювати ресурси на відновлення основних фондів енергетичної галузі та енергогенеруючих компаній [3].

Таким чином, можна стверджувати, що сучасна модель енергоспоживання України носить двоїстий характер:

- по-перше, *вимушена енергоефективність*, яка нав'язується нам з боку держави у вигляді інноваційних нормативів, директив та, наприклад, стимулюючих «зелених тарифів»;

- по-друге, *свідома енергоефективність*, як наслідок розвитку

нових технологій, проєктів енергозбереження, що ініціюється, власне, кінцевим споживачем енергії.

Література

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України, введена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 1071-р. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=222032>.

2. Kopietz-Unger J. Efektywność energetyczna można postrzegać jako największe źródło energii // Przegląd budowlany. – 2011. – Nr 5, 2011. s.16-20. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.przegladbudowlany.pl/2011/05/2011-05-PB-16-20_kopietz.pdf.

3. Smyrnov I. Ekonomiczne aspekty oraz wektory rozwojowe energoefektywności na Ukrainie // Periodyk Akademii Polonijnek, Częstochowa, Akademia Polonijna w Częstochowie. – „Educator”. – 2018, 28 (2018) nr 3, s. 49-61. DOI: <http://dx.doi.org/10.23856/2806>.

Наукове видання

**ПЕРСПЕКТИВИ
ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ
У БІЗНЕСІ ТА ПРОЕКТАХ**

*Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції
20-21 вересня 2018 р.*

Друкується в авторській редакції
Відповідальність за інформацію, викладену в публікаціях,
несуть автори

Підписано до друку 30.08.2018.
Формат 60×84/16. Ум.-друк. арк. 10,08.
Зам. № 1807-07. Тираж 300 прим.

Видано і віддруковано
з готового оригінал макету у ПП «Фенікс».
(Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1044 від 17.09.02)
Україна, м. Одеса, 65009, вул. Зоопаркова, 25.
Тел. (048) 7959-160.
e-mail: fenix-izd@ukr.net
www.law-books.od.ua